

**Certificación de Comercio Justo. Alcance y limitaciones en el banano ecuatoriano**

*Tesis presentada para optar al título de Magister de la Universidad de Buenos Aires,  
Área Agronegocios*

**Evelyn Paola Cabanilla García**

Ingeniera Comercial - Universidad Politécnica Salesiana – 2008

Lugar de trabajo: Instituto Tecnológico Superior Simón Bolívar - Ecuador



Escuela para Graduados Ing. Agr. Alberto Soriano  
Facultad de Agronomía – Universidad de Buenos Aires

## COMITÉ CONSEJERO

Director de Tesis

**Evangelina Dulce**

Ingeniera Agrónoma (UBA)

Especialista en Agronegocios y Alimentos (UBA)

Magíster en Agronegocios y Alimentos (UBA)

Co-director de Tesis

**Hernán Palau**

Ing. en Prod. Agrop. (UCA)

Especialista en Agronegocios y Alimentos (UBA)

Magíster en Agronegocios y Alimentos (UBA)

## JURADO DE TESIS

JURADO

**Valeria Beatriz Errecart**

Licencia en Economía (Universidad Nacional de San Martín)

Especialista en Agronegocios y Alimentos (UBA)

Magister en Agronegocios y Alimentos (UBA)

JURADO

**Gustado Héctor Napolitano**

Ingeniero Agrónomo (Universidad Nacional del Mar del Plata)

Posgrado de Alta Dirección en Agronegocios y Alimentos (UBA)

JURADO

**Pedro Landa**

Ingeniero Agrónomo (UBA)

Fecha de defensa de la tesis: 13 de diciembre de 2017

### **DEDICATORIA**

A Dios, por ser mi fortaleza e iluminar mi mente y mi camino en esta etapa de formación académica.

A mi familia, por ser el pilar fundamental en mi educación, por su incondicional apoyo a mis proyectos y por la motivación constante para que alcance mis metas.

## **AGRADECIMIENTOS**

A Dios, por permitirme culminar con éxito esta fase de mi vida.

A la Mg. Ing. Evangelina Dulce, por su dirección en este trabajo. Su dedicación y apoyo constante en la revisión de la investigación fueron esenciales para la finalización de esta tesis.

A los representantes de las asociaciones UROCAL y San Miguel de Brasil, quienes tuvieron total apertura para colaborar con este trabajo.

Al gobierno ecuatoriano, por confiar en mi potencial y otorgarme la beca para la realización de mis estudios de cuarto nivel.

A todos quienes contribuyeron a esta investigación y a quienes con sus palabras de apoyo me motivaron a culminarla.

*Declaro que el material incluido en esta tesis es, a mi mejor saber y entender, original producto de mi propio trabajo (salvo en la medida en que se identifique explícitamente las contribuciones de otros), y que este material no lo he presentado, en forma parcial o total, como una tesis en ésta u otra institución.*

Ing. Com. Paola Cabanilla García

## ÍNDICE GENERAL

RESUMEN .....	XII
ABSTRACT .....	XIII
CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN .....	14
1.1. Planteo del Problema .....	14
1.1.1. Introducción .....	14
1.1.2. Ecuador en el mercado mundial de banano .....	18
1.1.3. La certificación del banano en Ecuador como espacio para mejorar la posición de los pequeños productores en el mercado. ....	19
1.2. Objetivos de la investigación .....	21
1.2.1. Objetivo General .....	21
1.2.2. Objetivos Específicos .....	21
CAPÍTULO 2. METODOLOGÍA .....	22
2.1. Tipo de investigación.....	22
2.2. Método de investigación .....	22
2.3. Universo de la investigación y procesamiento de la información.....	23
CAPITULO 3. RESULTADOS: DESCRIPCIÓN DEL SUBSISTEMA DE BANANO DE COMERCIO JUSTO DE ECUADOR.....	27
3.1. Caracterización del subsistema .....	28
3.1.1. Provisión de insumos.....	28
3.1.2. Producción .....	29
3.1.3. Acopio y empaque.....	31
3.1.4. Exportación .....	31
3.1.5. Sectores conexos o de apoyo.....	33
3.2. Síntesis del capítulo .....	35
CAPITULO 4. PRINCIPALES DIFERENCIAS ENTRE LOS SUBSISTEMAS DE BANANO TRADICIONAL Y BANANO CERTIFICADO CON COMERCIO JUSTO .....	37
4.1. Ambiente Institucional.....	37
4.1.1. Leyes.....	38
4.1.2. Normativas .....	39
4.1.3. Nivel de cumplimiento.....	41
4.1.4. Impuestos .....	42

4.2.	Ambiente Organizacional .....	43
4.2.1.	Actores y Procesos.....	43
4.2.2.	Percepción de mejora en la calidad de vida .....	44
4.2.3.	Poder de negociación.....	45
4.3.	Ambiente Tecnológico.....	46
4.3.1.	Inversión .....	46
4.3.2.	Innovación.....	51
4.4.	Resumen de las diferencias existentes entre banano no certificado y banano certificado Comercio Justo de Ecuador.....	52
5.1.	Nivel de adaptación ante las perturbaciones .....	54
5.1.1.	Escenario 1: Capacidad de adaptación frente a aparición de nuevas plagas y enfermedades.....	55
5.1.2.	Escenario 2: Capacidad de adaptación frente a una baja fertilidad de los suelos	55
5.1.3.	Escenario 3: Capacidad de adaptación frente al aumento de competidores	56
5.2.	Síntesis del capítulo .....	58
	El subsistema de banano certificado con Comercio Justo, frente a los tres escenarios planteados, tiene un bajo nivel de adaptabilidad para enfrentar esas perturbaciones que podrían presentarse. ....	58
	CAPITULO 6. DISCUSIÓN DE RESULTADOS.....	60
	CAPITULO 7. CONCLUSIONES .....	66
	AGENDA FUTURA.....	69
	BIBLIOGRAFÍA .....	70
	ANEXOS.....	75
	Anexo 1: Formulario de entrevista realizada a productores .....	75
	Anexo 2: Formulario de entrevista realizada a representantes de organizaciones productoras de Comercio Justo .....	76
	Anexo 3: Formulario de entrevista realizada a representante de ProEcuador .....	77
	Anexo 4: Ciclo de certificación FLOCERT .....	78
	Anexo 5: Requisitos generales y Requisitos comerciales de Comercio Justo Fairtrade .....	79
	Anexo 6: Requisitos de Producción y Requisitos de Negocios y Desarrollo .....	80
	Anexo 7: Listados de materiales prohibidos y en evaluación por Fairtrade International.....	81

## ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1. 1. Principales Certificaciones con diverso enfoque en la producción Agrícola .....	16
Cuadro 1.2. Estructura Productiva del Banano en Ecuador .....	19
Cuadro 2.1. Resumen de la metodología, variables e indicadores por objetivo de estudio .....	23
Cuadro 2.2. Detalle de las Entrevistas Realizadas.....	26
Cuadro 3.1. Organizaciones productoras de banano ecuatoriano certificadas por FLOCERT .....	30
Cuadro 3.2. Organizaciones comerciantes de banano ecuatoriano certificadas por FLOCERT .....	32
Cuadro 4.1. Resumen del Ambiente Institucional en el subsistema de banano tradicional y el subsistema de banano certificado con Comercio Justo .....	38
Cuadro 4.2. Tarifas de Impuesto a la Renta Único Aplicado al Banano (tradicional y certificado) .....	42
Cuadro 4.3. Comparativo de procesos y actores de los subsistemas de banano tradicional y banano certificado con Comercio Justo .....	43
Cuadro 4.4. Proyectos desarrollados por Corporación San Miguel de Brasil con prima de CJ .....	44
Cuadro 4.5. Comparativo de nivel de conflicto entre banano tradicional y banano certificado con Comercio Justo .....	45
Cuadro 4.6. Comparativo de Tecnologías Empleadas en el Subsistema de Banano Tradicional y Subsistema de Banano Certificado con Comercio Justo .....	46
Cuadro 4.7. Innovación tecnológica para uso de fungicidas en el banano tradicional...	48
Cuadro 5.1. Nivel de adaptación del subsistema de banano certificado con Comercio Justo .....	54



## INDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 3.1. Principales Productos Exportados 2007 – 2013. Exportaciones ecuatorianas de organizaciones con certificación de Comercio Justo (%) .....	28
Gráfico 4.1. Superficie sembrada, Producción y Rendimiento de Plantaciones de Banano (Tradicional y Certificado) en Ecuador, Periodo 2010 - 2014.....	47
Gráfico 4.2. Resumen de las diferencias existentes entre banano tradicional y banano certificado con Comercio Justo de Ecuador.....	53
Gráfico 5.1. Principales Exportadores de Banano de Comercio Justo a la UE en TN – Año 2012 .....	56
Gráfico 5.2. Aranceles aplicados para importación de banano desde la Unión Europea – Euros por tonelada – .....	57
Gráfico 5.3. Exportaciones de banano de Comercio Justo a la Unión Europea ecuatoriano en TM – Período 2010-2012 .....	58

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 3. 1. Subsistema de Banano de Comercio Justo de Ecuador.....	27
Figura 4.1. Relación de Costos - Ingresos en los Subsistemas de Banano .....	51

## ABREVIATURAS

<b>AEBE:</b>	Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador
<b>AED:</b>	Análisis Estructural Discreto
<b>AGROCALIDAD:</b>	Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro
<b>CJ:</b>	Comercio Justo
<b>CLAC:</b>	Coordinadora Latinoamericana y del Caribe de pequeños productores y trabajadores de Comercio Justo
<b>CONGDE:</b>	Coordinadora de ONG para el Desarrollo España
<b>FAO:</b>	Food and Agricultural Organization
<b>FIDA:</b>	Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola
<b>FT:</b>	Fair Trade International
<b>INIAP:</b>	Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias
<b>MAGAP:</b>	Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca
<b>MIPRO:</b>	Ministerio de Industrias y Productividad
<b>OGM:</b>	Organismos genéticamente modificados
<b>OMC:</b>	Organización Mundial de Comercio
<b>ONG:</b>	Organización No Gubernamental
<b>PROECUADOR:</b>	Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones de Ecuador
<b>UE:</b>	Unión Europea
<b>UROCAL:</b>	Unión Regional de Organizaciones Campesinas del Litoral

## RESUMEN

Las perturbaciones presentes en el comercio agroalimentario, así como la creciente demanda de productos provenientes de economías sustentables, han motivado a los pequeños productores a certificarse con Comercio Justo, aprovechando esa oportunidad para mejorar la comercialización de sus productos. En general la literatura explica las ventajas de este tipo de certificaciones, aunque son poco abordados los aspectos que deja sin resolver. El objetivo de este trabajo es estudiar las ventajas y las limitaciones que presenta el subsistema de banano ecuatoriano certificado con Comercio Justo y destinado a la exportación. Para esto se utilizó la metodología de Análisis Estructural Discreto, estudiando los ambientes Institucional, Organizacional y Tecnológico, acompañado de entrevistas semiestructuradas y metodología descriptiva y exploratoria. Las principales variables analizadas fueron: el nivel de cumplimiento o “enforcement”, el poder de negociación, la innovación, la adaptabilidad ante perturbaciones. Se encontró que el subsistema de banano certificado con Comercio Justo presenta ventajas frente al banano tradicional relacionadas con ingresos estables, nivel de cumplimiento de normas, poder de negociación y mejora de calidad de vida de las comunidades productoras. La mayor debilidad aparece en el ambiente tecnológico, donde el escaso desarrollo de productos alternativos a los convencionales para controlar plagas y enfermedades pone en juego la productividad y en algunos casos implica un aumento de costos. No existen investigaciones que tiendan a solucionar estos temas en el corto plazo. Las estrategias emprendidas para incrementar los mercados demandantes son mínimas. Se observó bajo desarrollo de incentivos y controles (mecanismos que monitoreen aspectos clave como la mejora salarial y la calidad del trabajo). Los resultados encontrados indican que deberán considerarse estrategias que ayuden a superar las limitaciones que se han encontrado en el subsistema para mejorar su sostenibilidad.

**Palabras clave:** Fairtrade, orgánico, adaptación, ventajas, limitaciones.

## ABSTRACT

The current disturbances in the agri-food trade, as well as the growing demand for products from sustainable economies, have motivated small producers to be certified with Fair Trade, taking advantage of this opportunity to improve the marketing of their products. In general, the literature explains the advantages of this type of certifications although they are little approached the aspects that leaves unresolved. The objective of this work is to study the advantages and limitations of the Ecuadorean banana subsystem certified with Fair Trade and to export. For this, the methodology “Discrete Structural Analysis” was used, studying the institutional, organizational and technological environments, accompanied by semi-structured interviews and descriptive and exploratory methodology. The main variables analyzed are: level of enforcement, bargaining power, innovation, adaptability to disturbances. It was found that the Fair Trade banana subsystem presents advantages over traditional bananas with stable income, level of enforcement, bargaining power and improvement of quality life of producing communities. The greatest weakness appears in the technological environment, where the ban on certain agrochemicals and GMOs limits the fight against pests and diseases and increases productivity, increasing the level of investment required. There is no research that tends to solve these issues in the short term. The strategies undertaken to increase demanding markets are minimal. It was observed under the development of incentives and controls (mechanisms that monitor key aspects such as salary improvement and quality of work). The results indicate that strategies should be considered that help to overcome the limitations that have been found in the subsystem to improve its sustainability.

## CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN

### 1.1. Planteo del Problema

#### 1.1.1. Introducción

La globalización ha trazado un cambio en el comercio mundial. El proceso de globalización se ha acelerado, impulsado en gran parte por la OMC (Organización Mundial de Comercio). El libre comercio y las fuerzas del mercado plantean un escenario complejo para las economías más pequeñas, especialmente en países en vías de desarrollo. Este nuevo escenario plantea desafíos y necesidades de rediseño del negocio cuando se trata de pequeños productores. Surgen en este escenario formas alternativas de comercialización, tales como el *Fair Trade* o Comercio Justo de productos, donde se trabaja para mejorar las condiciones de comercialización de bienes producidos por los pequeños productores. La gran mayoría de la actividad de Comercio Justo se dedica a dos clases de productos, productos básicos y artesanías, donde el número de Organizaciones de Comercio Alternativo (Alternative Trade Organizations – ATOs) que apoyan la exportación de artesanías es mayor. Típicamente, estas organizaciones relacionadas con las artesanías han adoptado la forma de cooperativas de productores, que prestan servicios de mercadeo y otros servicios a sus miembros. En los países en desarrollo, el Comercio Justo es conducido en gran parte por grupos de productores que proporcionan una variedad de servicios a sus miembros, tales como marketing, desarrollo de productos, financiamiento y servicios de distribución. Aunque esta forma de comercio alternativo depende de la buena voluntad de los individuos de los países industrializados para comprar productos a precios más altos que los del mercado libre (Leclair, 2002).

El mercado mundial plantea nuevas exigencias en la producción. Al mismo tiempo que observamos las políticas de desregulación en el sector agrícola, la regulación aparece en otras esferas del sector, específicamente en las preocupaciones sobre salud, alimentación y medio ambiente (Watts y Goodman, 1997). Existen crecientes exigencias a nivel mundial para exportar alimentos y, dentro de éstas, las certificaciones que apuntan a producir con conciencia ambiental y mejorando la calidad de vida de los productores, están cobrando una mayor importancia. Esta tendencia hacia un consumo con mayor responsabilidad ecológica y social deriva en la compra de productos que procedan de economías sustentables, donde se exige garantías en producción y mercadeo, es decir, se consideran aspectos como: calidad y seguridad del producto, medioambiente, salud y derechos de los trabajos, precios justos al productor (Pro Ecuador, 2013), donde la trazabilidad cumple un rol importante al convertirse en un instrumento al servicio de la seguridad alimentaria y protección de los consumidores (Fernández, 2002).

La relación Norte-Sur en el comercio internacional está marcada por desafíos para los productores. La certificación tiene la ventaja de facilitar la comercialización de estos productos a través de un reconocimiento por los consumidores, ya sea a través de la preferencia por el producto en el mercado o por la disposición de pagar un precio diferenciado por el mismo (Soto, 1998). En este sentido, son los países desarrollados los principales demandantes de estos productos certificados y los países en vía de desarrollo los principales proveedores de éstos. El actual sistema comercial internacional está marcado, cada vez más, por una acentuada diferencia entre el Norte y el Sur, salvo contados casos. Siendo que, el Norte marca las reglas del juego, como competitividad y máximo beneficio y el Sur es fuente de materias primas y mano de obra barata (Oxfam,

2002). Los países más desarrollados del mundo, que están apoyando la liberalización del comercio en el ámbito internacional, al mismo tiempo establecen políticas nacionales proteccionistas, que no permiten a los productores del Sur el acceso a sus mercados (CONGDE, 2006).

Estos cambios en el comercio mundial han motivado la aparición de otros mecanismos para enfrentar los balances negativos para los productores, conduciéndolos a la adaptación. La fuerza a la baja en precios y el incremento en la presión sobre estándares normalizados, así como en estrictos criterios, suponen para muchos pequeños y medianos agricultores mayores dificultades para competir a nivel internacional (Brown, 2005; Reardon et al., 2003 citados por Schmelzer, 2007). Los agricultores y las organizaciones que trabajan con ellos aseguran que es poco probable que los mercados exportadores convencionales contribuyan a una forma de subsistencia sostenible (Hellin y Hgman, 2002), recordando a la sostenibilidad como la capacidad que ha desarrollado el sistema humano para satisfacer las necesidades de las generaciones actuales sin comprometer los recursos y oportunidades para el crecimiento y desarrollo de las generaciones futuras (Brundtland, 1987). Es así, como emerge un replanteamiento sobre cómo producir con el menor impacto al ambiente y al mismo tiempo asegurando al consumidor un producto de alta confiabilidad y calidad (Romero, 1998), pero además un beneficio para los productores.

En base a lo anterior, las certificaciones cobran relevancia como forma de garantizar aspectos intangibles valorados por un mercado donde un organismo da una garantía por escrito, de que un producto, un proceso o un servicio está conforme a los requisitos especificados (FAO, 2002). Las certificaciones (Cuadro 1.1) podrían agruparse en dos grandes grupos alineados a las diversas exigencias del mercado. El primero destinado a resaltar las características de un producto y mejorar su posicionamiento en el mercado y el segundo relacionado con la protección del pequeño productor a través de la compra de productos que retribuyan precios justos a los mismos. Estos grupos responden a requerimientos particulares de los consumidores, donde unos buscan satisfacer sus necesidades básicas en cuanto a consumo de productos, mientras los otros se relacionan con necesidades más elevadas de autorrealización derivadas de actos morales (Maslow, 1943). Las etiquetas dan garantía, que funcionan como signo distintivo de la calidad del producto, como construcción social, base de valor y fuente de poder para aquellos que intervienen en la certificación y donde la información contenida en la mayoría de etiquetas se las vincula a los valores morales, como compromiso con la justicia o solidaridad (Renard, 2003), que en la pirámide de Maslow equivalen a las necesidades de autorrealización.

**Cuadro 1. 1. Principales Certificaciones con diverso enfoque en la producción Agrícola**

<b>Certificación</b>	<b>Certifica</b>	<b>Enfoque</b>
Orgánica	Generación de un producto, bajo procesos acordes a estándares ecológicos y/o ambientales, desde el campo hasta el mercado.	Mercado
GLOBALGAP	Normas sobre prácticas de manejo integrado de plagas, tratamiento de aguas residuales, eliminación de plásticos, uso de compostaje a partir de insumos vegetales generados en la misma plantación, sistemas eficientes de riego y fertilización y de adecuadas condiciones de salud, seguridad y bienestar para los trabajadores.	Mercado
ISO 14001	Sistemas de gestión ambiental. Requiere que las empresas elaboren una política en materia de medio ambiente.	Mercado
Rainforest Alliance	Producción en forma respetuosa con el medio ambiente y en condiciones satisfactorias para los trabajadores. Su misión es proteger los ecosistemas y sus poblaciones de flora y fauna silvestres.	Mercado Social
Fair Trade o Comercio Justo	Relaciones más justas y equitativas de comercio a través de prácticas sociales y el ejercicio de valores que permiten una relación más directa entre productores y consumidores	Social
SA8000	Relativa a las condiciones de trabajo, centrada en los derechos laborales y en la salud y seguridad del trabajador.	Social

Fuente: Elaboración propia en base a páginas oficiales de las certificaciones

De estas certificaciones, la certificación de Comercio Justo responde tanto a los requerimientos de los consumidores de su autorrealización moral, como a una alternativa de adaptación de los productores frente a las perturbaciones del mercado global. “El Comercio Justo es una asociación comercial, que se basa en el diálogo, la transparencia y el respeto, que busca una mayor equidad en el comercio internacional. Contribuye a un desarrollo sostenible ofreciendo mejores condiciones comerciales y asegurando los derechos de los productores y trabajadores marginados, especialmente en el Sur. Las organizaciones de Comercio Justo, con el apoyo de los consumidores, se dedican de manera activa a prestar apoyo a los productores, sensibilizar y desarrollar campañas para conseguir cambios en las reglas y prácticas del comercio internacional” (FINE, 2001). Bajo este sistema se paga una Prima Fairtrade a las cooperativas de pequeños agricultores o a los representantes de los trabajadores en las plantaciones, que sirve para financiar proyectos comunitarios (Fairtrade International, 2009).

La certificación de Comercio Justo plantea que se debe propender a una serie de efectos positivos sobre los productores y sus comunidades. Entre estos se identifican: una mejora en el nivel de ingresos de los productores, respeto por el medioambiente, mejora en las condiciones laborales y fortalecimiento organizativo (Nicholls y Opal, 2005). Existen estudios que se alinean con estos efectos positivos, los cuales no necesariamente se replican en todos los casos. Los ingresos más elevados y las mejoras



en condiciones laborales están referenciados en estudios como el caso de cultivadores de café en México, Costa Rica, Bolivia, donde los precios de Comercio Justo se situaban por encima de los convencionales (Perezgrovas y Cervantes, 2002; Ronchi, 2002; Dankers, 2003). En cuanto al cuidado medioambiental, uno de los pilares fundamentales de la certificación, se han obtenido resultados positivos en Centroamérica y África del Sur (Killian et al 2006, Nel et al, 2007). Respecto del fortalecimiento organizativo un estudio en México mostró las ventajas del comercio justo para una cooperativa, la cual logró mejorar su organización, mientras que con otras medidas de desarrollo de ONGs u organizaciones gubernamentales no lograban (Milford, 2004).

Muchos estudios señalan que la prima en precio del Comercio Justo representa sólo una parte, y con frecuencia una pequeña parte, de todas las ventajas del sistema de Comercio. Esta certificación no solo se enfoca en la comercialización de productos, sino que también integra los eslabones de la cadena de valor que van hacia atrás y hacia delante de la comercialización, abarcando toda la cadena productiva y comercial, y conectando a productores con los consumidores, buscando que en cada uno de los eslabones y a lo largo de la cadena, se apliquen los principios y valores de Comercio Justo (MCE, 2014). El éxito en las organizaciones independientes resulta ser mucho más importante puesto que “conduce a una mejora de las posiciones de negociación, a una mayor credibilidad en el crédito y a efectos de escala” (Dankers, 2003).

Derivado de estas ventajas existen importantes efectos psicológicos en los productores. Entre estos efectos está una mejora en la conciencia de sí mismos y un mayor orgullo acerca del incremento en control de la cadena de valor (Murray et al. 2003). Se ha descubierto que esta mayor autoestima manifestada en un nuevo comportamiento de los productores hacia sus comunidades, como por ejemplo una mejora en la participación en asambleas públicas (Taylor, 2002). El Comercio Justo no solo constituye una herramienta que fortalece la identidad territorial de los productos y servicios, sino que favorece un desarrollo equilibrado e integrado del territorio, mejorando no solo el ingreso económico de las personas y su calidad de vida, sino también su posicionamiento social y político (MCE, 2014).

En general los estudios resaltan las ventajas del Comercio Justo, aunque son menos aquellos que abordan las posibles debilidades de este tipo de comercio especialmente en el largo plazo. El Comercio Justo ayuda diferencialmente a un conjunto de productores, potencialmente a expensas de otros (Leclair, 2002). Además de que promueve la dependencia continua de la buena voluntad de los consumidores éticos que están dispuestos a pagar un sobreprecio o de las ONG (Bassett, 2010). Presenta también una ambivalencia, cuando su enfoque es por las economías solidarias, pero existe la participación de actores convencionales donde, como en todas las relaciones de poder, pueden al final ganar espacio o imponer sus reglas, con lo cual se estaría neutralizando la iniciativa (Renard, 2003).

No obstante, la certificación de Comercio Justo parecería dejar aspectos sin resolver para los pequeños agricultores. Retomando los cuatro aspectos más sobresalientes del Comercio Justo planteados más arriba aparecen casos en los que los resultados se alejan de los esperados. Las prácticas de producción, en muchos casos tienen asociadas rendimientos menores. De este modo, los precios de los productos no siempre alcanzan a cubrir los costos de producción (CLAC, 2014). Por su parte, otros estudios muestran que, en ocasiones, los salarios son apenas más altos que aquellos de los

trabajadores regulares de la región (Dankers, 2003) o que los ingresos adicionales alcanzan justo para saldar los préstamos pendientes (Méndez, 2002), pues no existe una base. Otros estudios señalan los altos costos y deficiencias en la organización cooperativista (Mendoza y Bastiaesen, 2003) o la aparición de clases administrativas en las grandes cooperativas (Dankers, 2003) generando ineficacia organizativa. Sumado a esto, las exigencias técnicas de las certificaciones que conllevan a nuevas inversiones con su consecuente impacto en los costos (Muttersbaugh, 2002; CLAC, 2014), por ejemplo, costos asociados a la conversión de las plantaciones. Por lo tanto, existen casos en donde la certificación de Comercio Justo deja aspectos sin resolver para los productores, y donde, son otros eslabones de la cadena quienes capturan las ventajas de la certificación (Victoria, 2013) o donde se pone en duda la efectividad del Comercio Justo a largo plazo (Kilian et al., 2006; Leclair, 2002).

### **1.1.2. Ecuador en el mercado mundial de banano**

Ecuador es el primer exportador de banano convencional en el mundo y se destaca por la calidad de esta fruta. La exportación de banano está disponible durante todo el año debido a la latitud 0° en que el Ecuador se asienta, con un clima tropical estable (Vásquez, 2009). Entre los productos no tradicionales, las exportaciones ecuatorianas de banano representan el 45,34% del valor FOB exportado y el 87,14% del volumen de las exportaciones (MAGAP, 2014). Se destaca, además, la solidez de la actividad bananera en el contexto de la economía del país, pues la exportación de la fruta, antes y después del boom petrolero, mantiene una posición gravitante como generador de divisas para el Estado y de fuentes de empleo para el pueblo ecuatoriano y es muy superior al de otros rubros productivos (AEBE, 2013).

El comercio mundial de banano convencional es liderado por grandes compañías integradas verticalmente, aunque con tendencia a reducir las áreas de plantación propia. En términos de mercado mundial, el banano es la fruta fresca más exportada del mundo, tanto en volumen como en valor (Liu, 2009) y está dominado principalmente por cinco compañías: Chiquita Brands; Dole Food Company; Del Monte Fresh Produce; Noboa, y Fyffes. Las compañías están generalmente integradas en forma vertical: son propietarias de las plantaciones, son propietarias de los medios de transporte marítimo y manejan las redes de distribución en los países consumidores (Hellin y Higman, 2002). Sin embargo, en los últimos años las multinacionales han optado por comprar el producto a terceros y tener pocas plantaciones.

Las grandes empresas coexisten con una gran cantidad de productores con pequeñas hectáreas cultivadas. Existen más de 180.000 hectáreas de banano que están cultivadas, destacando la Provincia de El Oro que posee aproximadamente el 23% de las áreas cultivadas de banano a nivel nacional. El 95% de los productores son pequeños y medianos, denominados en ocasiones productores independientes, con una superficie cultivada del 61% (Cuadro 1.2).

**Cuadro 1.2. Estructura Productiva del Banano en Ecuador**

<b>TIPO DE PRODUCTOR</b>	<b>% PRODUCTORES</b>	<b>% SUPERFICIE</b>
Pequeño (0 a 30 hectáreas)	79%	25%
Mediano (30 a 100 hectáreas)	16%	36%
Grande (mayor a 100 hectáreas)	5%	38%

Fuente: Catastro del Banano 2013, MAGAP – PRO ECUADOR

Para muchos de estos pequeños productores aparecen complicaciones en la venta de la fruta, donde celebrar contratos formales sólo parece un incentivo en los casos de sobreoferta como forma de asegurarse un mejor precio. Si bien la ley ecuatoriana establece que la compra de la fruta debe realizarse mediante la firma de contratos, con lo cual se comparten riesgos entre el productor y el exportador (Glover, 1983), no todos lo hacen. Se estima que solamente el 40% de productores tienen contratos con exportadoras (Ledesma, 2007). Esta situación es motivada por la variabilidad de precios a nivel internacional, donde puede resultar beneficioso para algunos agricultores vender en el mercado abierto (spot) en épocas en que la demanda es más alta. De este modo, pueden obtener mayores precios por sus productos que los agricultores bajo contrato aprovechando los mejores precios bajo estas circunstancias. Sin embargo, existe el riesgo real de que, cuando el escenario es de sobreoferta, pierdan el poder de negociación y queden expuestos a los bajos precios del mercado (Hellin y Higman, 2002).

Otro factor determinante en la compra-venta local del banano convencional ecuatoriano es el precio mínimo establecido. A nivel nacional existen controles para garantizar el pago de este precio mínimo al productor por la caja de banano<sup>1</sup>, pero este no siempre es respetado. El precio se calcula en base a un costo de producción fijo más una utilidad, cálculo que fue decretado por el gobierno sin considerar que existen otras variables de productividad y competitividad bananera, provocando con esto cierta debilidad al sector, pero sobre todo a los pequeños productores (Cárdenas, 2013). A esto se suma la presión de los supermercados en el precio del banano. En la lucha por el mercado, las grandes cadenas de supermercados ejercen sobre sus proveedores una enorme presión a nivel de costos y precios (Humbert, 2014).

### **1.1.3. La certificación del banano en Ecuador como espacio para mejorar la posición de los pequeños productores en el mercado.**

La comercialización de banano bajo certificación es incipiente pero creciente y abre un espacio para mejorar la posición y poder de negociación para los pequeños productores de banano. Atendiendo a la nueva realidad entre productores y exportadores en el comercio tradicional, una proporción cada vez mayor de los bananos comercializados internacionalmente se certifica según estándares voluntarios. La demanda mundial de bananos certificados ha venido creciendo (certificación en orgánicos, comercio justo, amigable con el medio ambiente, laboral y social), siendo así que representa el 15% de las exportaciones mundiales. Se estima que para el año 2007 se exportaron más de 250.000 toneladas de bananos de Comercio Justo, lo que representaría

<sup>1</sup> La venta de banano se realiza por caja. En el caso de “Cavendish”, que es el mayormente exportado, el peso estándar de cada caja es 43 lb o 18.14kg

el 1,7% de las exportaciones mundiales de bananos. Donde las ventas muestran una fuerte concentración geográfica, ya que Europa representa el 98% de las cantidades vendidas (Liu, 2009). A nivel mundial hay diversos estándares de Comercio Justo pertenecientes a diferentes ONG (FLO, ECOCERT, IMO, WFTO). Para el 2007 más del 95% de los bananos de Comercio Justo se comercializaron a través de FLO International, llamado después Fairtrade International (MCE, 2013; Liu, 2009). A nivel mundial el porcentaje de los bananos de Comercio Justo que tienen también la certificación orgánica ha venido aumentando constantemente, debido a la demanda de parte de los consumidores de una sostenibilidad tanto social como ambiental (Pro Ecuador, 2013). De acuerdo a datos de Fairtrade International, para el período comprendido entre el 2013 y el 2015, aproximadamente el 55% del banano con Certificación de Comercio Justo vendido a nivel mundial contaba también con certificación orgánica (Pro Ecuador, 2017).

La certificación de Comercio Justo en el Ecuador lleva más de una década siendo aplicado por algunos agricultores como una forma de adaptación frente a la situación desfavorable que se presenta en la producción y comercialización convencional y a las condiciones derivadas del libre comercio y tendencia a la baja de los precios. Las cifras muestran que en todo el territorio nacional existen alrededor de 100.000 familias de pequeños productores que están relacionados directa o indirectamente con el Comercio Justo, generando 153 millones de dólares en el año 2012 (Cando, 2013). En la provincia de El Oro, donde se presenta la mayor producción de banano, existen varias asociaciones que congregan alrededor de 700 familias relacionadas con la producción y comercialización de banano con certificación de Comercio Justo.

Los resultados que se aprecian en Ecuador son diversos. Para algunos, son positivos y visibles entre los productores vinculados a esta tendencia, se ha logrado precio y mercado estable, con reducción de la migración de las familias que participan en esta actividad, y se aspira a un sistema de producción amigable con el medio ambiente, se ejecutan programas ambientales, sociales, de salud y fortalecimiento organizativo (Vásquez, 2015). Mientras que en otros casos si bien los agricultores pueden obtener beneficios al vender en los mercados de Comercio Justo, las iniciativas emprendidas por los agricultores ecuatorianos muestran ciertos obstáculos que deben enfrentar aquellos que deseen establecer canales independientes de comercialización. Por ejemplo, algunos agricultores optan por obtener una certificación múltiple, es decir, obtener adicional a la certificación de Comercio Justo una certificación orgánica u otra asociada a las exigencias del mercado de destino, pero ello es caro y demanda mucho tiempo. El costo de la visita de inspección podría resultar exorbitante y podría darse el caso de que los agricultores no tengan la capacidad e información necesarias para manejar los procesos administrativos que ello involucra (Hellin y Higman, 2002). Estos costos están relacionados con los criterios que deben cumplir para implementar y mantener la certificación, como los requisitos ambientales, organizacionales y laborales que deben cumplir, y el consecuente aumento de mano de obra, lo cual para algunos pequeños productores es complejo implementar por sus limitaciones particulares (IDS, 2010; McDermott, 2013; Beuchelt y Zeller, 2011). Sigue habiendo muchos retos que afrontar por el sector del banano de Comercio Justo, tal como la distribución del valor minorista en la cadena (Rose, 2011). Además, las asociaciones de pequeños agricultores tienen problemas para adquirir la capacidad para establecer sistemas de control interno. Y, entre otros, existen obstáculos técnicos y de comercialización que deben enfrentar estas asociaciones de agricultores de banano (Hellin y Higman, 2002; MCE, 2014).

Teniendo en cuenta los fundamentos por los que surge el Comercio Justo se observa que han sido ampliamente estudiados los beneficios derivados de la certificación, aunque en menor medida los aspectos que el Comercio Justo parecería dejar sin resolver. En este sentido, y considerando el importante rol de las formas alternativas existentes para comercializar productos por los pequeños productores en forma más sostenible, por un lado, y la oportunidad que plantea la creciente demanda mundial de productos certificados, surge como pregunta de investigación, cuáles son las limitaciones para el banano ecuatoriano certificado con Comercio Justo y qué impacto podrían tener en el largo plazo.

## **1.2. Objetivos de la investigación**

### **1.2.1. Objetivo General**

Estudiar las ventajas que presenta la certificación de Comercio Justo en el banano de Ecuador e identificar las limitaciones que podrían afectar la sostenibilidad de esta alternativa en el largo plazo.

### **1.2.2. Objetivos Específicos**

- Describir el subsistema de banano certificado con Comercio Justo de exportación que se desarrolla en el Ecuador.
- Estudiar las principales diferencias en los planos institucional, organizacional y tecnológico entre los subsistemas de banano tradicional y certificado con Comercio Justo, con la finalidad de identificar las posibles ventajas del segundo sobre el primero y sus limitantes.
- Identificar las limitantes del subsistema de banano certificado con Comercio Justo que podrían afectar la sostenibilidad del negocio en el largo plazo.

## CAPÍTULO 2. METODOLOGÍA

El presente capítulo parte de la revisión del tipo de investigación y metodología utilizada para el análisis de la información obtenida para cumplir con los objetivos del presente trabajo.

### 2.1. Tipo de investigación

La presente investigación es de carácter principalmente cualitativo, para lo cual se ha considerado el abordaje a través de la epistemología fenomenológica.

La **epistemología fenomenológica**, conocida también como hermenéutica, investigación naturalista, construccionismo social, investigación del nuevo paradigma, o conocimiento de la reflexión en acción, se centra en la noción de que *“los fenómenos de interés no pueden ser separados de su contexto. Para estudiar un fenómeno humano, el investigador debe entender la naturaleza holística de la situación que lo creó”* (Peterson, 1997). El observador o investigador debe *“observar la situación propiamente dicha asignándole significado a sus observaciones a través de la clasificación y la comparación basadas en la teoría existente y/o la lógica de la situación en sí. El investigador formula una hipótesis tentativa sobre la acción, sus causas y sus resultados”* (Peterson, 1997). En el mundo de los agronegocios son los mismos tomadores de decisiones quienes viven una situación análoga: al entrar en acción, se sorprenden por los resultados obtenidos y de inmediato reestructuran su forma de entender la situación (Schön, 1995).

### 2.2. Método de investigación

Para alcanzar los objetivos planteados se combinaron metodologías de investigación de tipo cualitativa y cuantitativa (Cuadro 2.1).

De este modo se partió de la descripción del subsistema de banano certificado con Comercio Justo y se confeccionó un mapa donde se identifican los procesos y actores involucrados y las principales diferencias con el subsistema de banano convencional. Luego, con el fin de entender las diferencias particulares entre el subsistema de banano tradicional y el subsistema de banano certificado Comercio Justo, así como sus limitaciones, se utilizó la metodología de Análisis Estructural Discreto. A partir de la información generada se confeccionó un gráfico de telaraña para visualizar el comparativo entre ambos subsistemas. Por otro lado, para analizar las limitantes del subsistema de banano certificado Comercio Justo en la sostenibilidad del negocio se plantearon escenarios en forma exploratoria. El estudio fue guiado por variables e indicadores para cada objetivo (Cuadro 2.1).

**Cuadro 2.1. Resumen de la metodología, variables e indicadores por objetivo de estudio**

Objetivos específicos	Metodología		Variable	Indicadores
<b>Objetivo 1:</b> Describir el subsistema de banano de Comercio Justo de exportación que se desarrolla en el Ecuador.	Mapeo del subsistema			
<b>Objetivo 2:</b> Estudiar las principales diferencias en los planos institucional, organizacional y tecnológico entre los subsistemas de banano tradicional y certificado CJ, con la finalidad de identificar las posibles ventajas del segundo sobre el primero y sus limitantes	AED y Gráfico de Telaraña	Análisis Estructural discreto: Ambiente Institucional	Leyes específicas	Ley de Economía Popular y Solidaria
			Normas	Criterios de cumplimiento para la certificación de Comercio Justo
			Nivel de cumplimiento	Mercado informal
			Impuestos	Impuesto específico en el sistema bananero
		Análisis Estructural discreto: Ambiente Organizacional	Actores y procesos	Cantidad y vínculo entre actores y procesos
			Poder de negociación	Conformidad con el precio, plazo de pago y devoluciones
			Mejora de calidad de vida	Percepción de mejora en la calidad de vida derivado de la prima CJ
		Análisis Estructural discreto: Ambiente Tecnológico	Inversión	Tecnología en cada proceso (rendimiento, I+D)
			Innovación	Nivel de costos
<b>Objetivo 3:</b> Identificar el peso de las limitantes del subsistema de banano certificado CJ en la sostenibilidad del negocio en Ecuador	Descriptiva, exploratoria		Nivel de adaptación a las perturbaciones	Desarrollo genético
				Adaptación frente a plagas y enfermedades
				Adaptación frente a baja fertilidad de los suelos
				Adaptación frente al aumento de competidores

Fuente: Elaboración propia

### 2.3. Universo de la investigación y procesamiento de la información

El inicio exploratorio de la investigación para el relevamiento de datos secundarios se realizó a través de la revisión bibliográfica de documentos, artículos y estudios de:

- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO)
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID)
- Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA)
- Fairtrade International
- Sitios de internet especializados: “Banana Link”, “Banana Export”
- Revistas especializadas del sector: “Bananotas”, “IA Alimentos”, periódico “El Productor”.
- Estudios preexistentes, leyes, estadísticas oficiales, entre otras fuentes.
- Papers relacionados con la certificación de Comercio Justo

Esta información contribuyó a la fase descriptiva del estudio para abordar los diferentes aspectos del fenómeno, pues como indica Dankhe (1986) los estudios

descriptivos buscan especificar las propiedades importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis. Miden o evalúan diversos aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno o fenómenos a investigar.

Este proceso descriptivo y de análisis se apoyó con las mediciones establecidas para cada variable y que a continuación se presenta.

Para atender al **objetivo específico número 1** se realizó un mapeo del subsistema:

- **Caracterización del subsistema:** La medición se realizó mediante la **identificación y descripción de los procesos y actores** que componen el subsistema de banano de Comercio Justo ecuatoriano. El resultado fue un mapa del mismo. Se realizó una revisión de información sobre el mercado de banano y en particular el certificado con Comercio Justo y su aporte en el sector bananero a nivel nacional e internacional y la respectiva caracterización de los agentes involucrados en este subsistema. Esta información fue expuesta a especialistas del sector, con el objeto de corroborar datos y realizar la correcta descripción del subsistema.

Para atender al **objetivo específico número 2** se realizó un Análisis Estructural Discreto. El término “Análisis Estructural Discreto” fue introducido por Simon (1962), para el estudio de la organización económica comparada, donde observó que a medida que la economía se aleja de su núcleo central acerca del mecanismo de precios como regulador del mercado, se observa una desviación respecto de un análisis altamente cuantitativo, en el que el equilibrio y el margen juegan un papel central, hacia un análisis institucional mucho más cualitativo, en el que se comparan las alternativas estructurales discretas. En resumen, el Análisis Estructural Discreto comprende un análisis detallado de los entornos institucional, organizacional y tecnológico y su impacto en el escenario de los negocios con finalidad diagnóstica (Williamson, 2000). A continuación, se presentan las variables y los indicadores utilizados para guiar el estudio.

#### **a. Ambiente Institucional:**

La medición se realizó a partir de la identificación de leyes, normas e impuestos aplicados en ambos subsistemas de banano.

- **Leyes:** Se investigó las leyes aplicadas a todo el sector bananero, así como las específicas aplicadas a Comercio Justo.
- **Normas:** Se revisó los criterios de cumplimiento que rigen la certificación de Comercio Justo.
- **Impuestos:** En la revisión de los impuestos específicos para el sector bananero se expuso el Impuesto presuntivo al cultivo y producción de banano, principal tributo que genera este sector.

#### **b. Ambiente Organizacional:**

La medición se realizó a partir del análisis comparativo de los actores y procesos, la percepción de mejora en la calidad de vida y el poder de negociación de ambos subsistemas.



- **Actores y Procesos:** Se investigó y analizó la cantidad y vínculo entre actores y procesos de los subsistemas.
- **Percepción de mejora en la calidad de vida:** Se investigó y analizó la percepción de incremento en la calidad de vida de las comunidades participantes de la certificación de Comercio Justo, derivada de la prima de precio recibida. Considerando la inversión realizada en salud, educación, cuidado medioambiental y fortalecimiento organizativo.
- **Poder de negociación:** Se investigó y analizó la conformidad con el precio y plazo de pago de los subsistemas, a través de la información recopilada de las entrevistas realizadas a los directivos de las asociaciones y a los productores.

#### c. Ambiente Tecnológico:

La medición fue realizada a través de la inversión e innovación en ambos subsistemas, con la finalidad de poder realizar la comparación.

- **Inversión:** Se investigó la tecnología que se utiliza en cada proceso de los subsistemas, a través de la información recopilada de las entrevistas realizadas a los actores clave y los datos secundarios.
- **Innovación:** Se investigó el desarrollo genético existente en ambos subsistemas, a través de la información recopilada de las entrevistas realizadas a los actores clave y los datos secundarios.

#### d. Gráfico de telaraña:

Con el objeto de visualizar las diferencias existentes en los ambientes institucional, organizacional y tecnológico se realizó un gráfico de telaraña, donde las variables a analizar fueron: nivel de cumplimiento, impuestos, poder de negociación, precio, rendimiento, técnicas fitosanitarias, desarrollo genético, mejora en calidad de vida y nivel de costos.

La medición se realizó de acuerdo a los resultados obtenidos de la investigación de las variables estudiadas y las entrevistas realizadas a expertos y productores, asignando valores entre 0 y 1, donde:

- 0 y los valores más cercanos a éste corresponden a ineficiencia del subsistema.
- 0,5 y los valores más cercanos a éste corresponden a eficiencia media del subsistema.
- 1 y los valores más cercanos a éste corresponden a eficiencia alta del subsistema.

Para la ponderación de los valores se consideró los siguientes aspectos: nivel de desarrollo de la variable en el subsistema, aporte de la variable al fortalecimiento del subsistema, condiciones de la variable que limitan el progreso del subsistema.

Para atender al **objetivo específico número 3** se confeccionaron posibles escenarios y la capacidad de respuesta de las asociaciones de pequeños productores frente a tres perturbaciones: capacidad de respuesta frente a ataques de plagas y enfermedades, capacidad de respuesta frente a la necesidad de fertilización, adaptación frente a nuevos competidores. A continuación, se detallan los escenarios explorados:

- Escenario 1: Nivel de adaptación que presenta el subsistema de banano certificado con Comercio Justo en Ecuador frente a **plagas y enfermedades**.
- Escenario 2: Nivel de adaptación que presenta el subsistema de banano certificado con Comercio Justo en Ecuador frente a una **baja fertilidad de los suelos**.
- Escenario 3: Nivel de adaptación que presenta el subsistema de banano certificado con Comercio Justo en Ecuador frente a la **aparición de nuevos competidores**.

La investigación se apoyó en la recopilación de datos primarios mediante entrevistas semiestructuradas (Anexos 1, 2 y 3) realizadas a distintos actores del subsistema (Cuadro 2.2). En este tipo de entrevista se trata de entender el comportamiento complejo de los miembros de una sociedad sin imponer a priori ninguna categorización que pueda limitar el campo de investigación (Malinowski, 2003). Estas entrevistas se realizaron a representantes de organizaciones destacadas en la producción de banano de Comercio Justo, a un pequeño grupo de productores y a la encargada del área del Consorcio de Exportación de banano de Comercio Justo. Esta información se obtuvo con el fin de que contribuya a la correcta descripción del subsistema estudiado y también como aporte al conocimiento de los ambientes institucional, organizacional y tecnológico, y con esto obtener información de las variables bajo estudio, así como registrar variables no esperadas (Morse & Field, 1995).

**Cuadro 2.2. Detalle de las Entrevistas Realizadas**

Entrevistados	Cargo / Función	Nombre	Organización / Entidad
1	Presidente	Sr. Joaquín Vásquez	Unión Regional de Organizaciones Campesinas del Litoral (UROCAL)
1	Coordinadora	Ec. Andrea León Serrano	Corporación San Miguel de Brasil
5	Productores		Asociación Nuevo Mundo
5	Productores		Corporación San Miguel de Brasil
1	Especialista de Servicio de Asesoría al Exportador	Srta. Andrea Muñoz	Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (ProEcuador)

Fuente: Elaboración propia

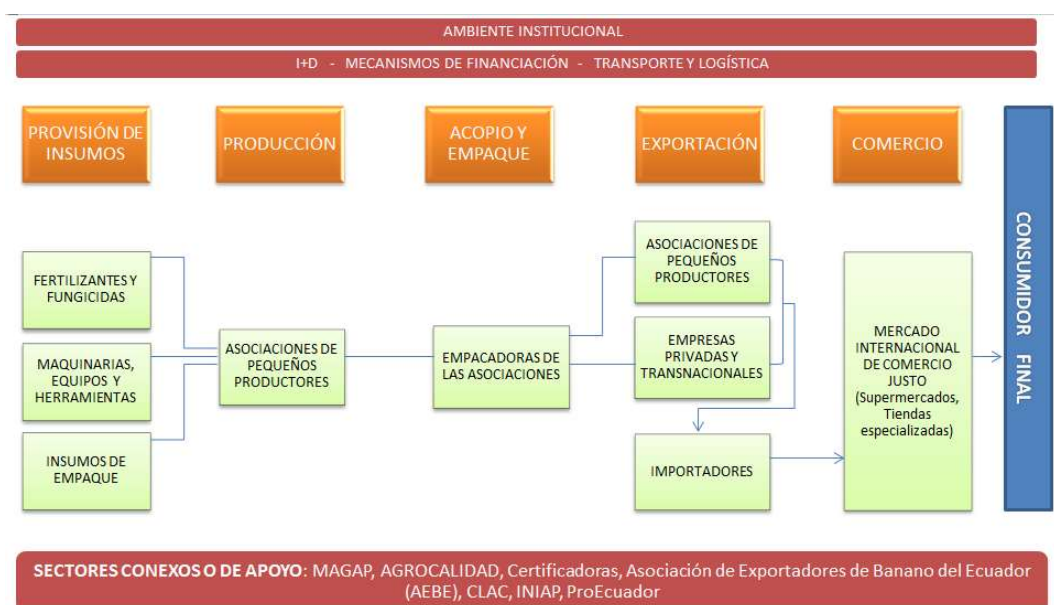
Toda la información obtenida fue integrada a la investigación, a fin de contrastar con el estudio preliminar de las fuentes secundarias y realizar los ajustes respectivos, de ser el caso.

### CAPITULO 3. RESULTADOS: DESCRIPCIÓN DEL SUBSISTEMA DE BANANO DE COMERCIO JUSTO DE ECUADOR

El banano de Comercio Justo tuvo sus inicios en Ecuador en el año 2000, pero existe una limitante respecto a la disponibilidad de datos oficiales que muestren su evolución. Sin embargo, hay evidencias que exponen el incremento de socios involucrados en el subsistema, lo cual ha llevado a la aparición de un consorcio de exportación creado con el objetivo de aumentar su comercialización y consolidar el negocio. El subsistema de banano certificado representa alrededor del 2% del sistema total de banano producido en Ecuador (estimaciones de investigaciones independientes) y se destina en su totalidad a la exportación.

A partir de fuentes primarias y secundarias se obtuvo un mapa que describe los actores y procesos del subsistema de banano certificado con Comercio Justo (Figura 3.1). Este se caracteriza por asociaciones de pequeños productores, a su vez asociados en organizaciones de segundo grado, que llegan hasta la venta en términos FOB, salvo una asociación que ha logrado integrarse a través de la co-participación en una de las empresas importadoras y que comercializa el producto. Un factor distintivo del subsistema es la reducción de intermediarios entre las fases acopio/empaque – exportación para todas las asociaciones. Todo el subsistema actúa bajo un marco institucional que delimita las reglas de juego y el subsistema está transversalmente sostenido por investigación y desarrollo, mecanismos de financiación y transporte y logística.

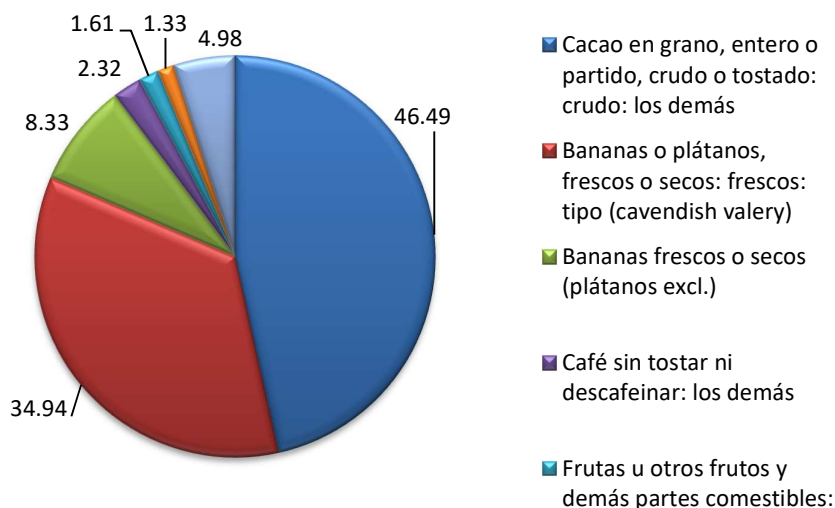
**Figura 3. 1. Subsistema de Banano de Comercio Justo de Ecuador**



Fuente: Elaboración propia

Para el periodo 2007-2013, el banano tipo Cavendish, que es el mayormente exportado, alcanzó un 34,94% del total de productos certificados con Comercio Justo (Gráfico 3.1), superado solo por el cacao, con lo cual se muestra la importancia de la fruta en las exportaciones bajo este sistema en el Ecuador.

**Gráfico 3.1. Principales Productos Exportados 2007 – 2013. Exportaciones ecuatorianas de organizaciones con certificación de Comercio Justo (%)**



Fuente: SENAIE/FLO/WFTO/IMO/ECOCERT, 2013

Elaborado por: CPE – MCE

### 3.1. Caracterización del subsistema

El subsistema de banano certificado con Comercio Justo se caracteriza por pequeños productores asociados que cuentan con pequeñas plantaciones y venden su producto a los exportadores/importadores autorizados. Destaca la reducción de intermediarios respecto al subsistema de banano tradicional. Por lo general, un grupo de productores empaca y exporta la fruta a un importador de banano certificado con Comercio Justo especializado o a un importador convencional que dispone de una licencia de Fairtrade International. El importador se encarga de la maduración de los bananos (en forma directa o mediante contratación del servicio, dependiendo de si tienen o no instalaciones apropiadas), y los vende directamente a los minoristas u otros clientes (Liu, 2009).

#### 3.1.1. Provisión de insumos

##### a. Provisión de fertilizantes y fungicidas

Dentro de las prácticas de Comercio Justo se prevé que los miembros de la organización tengan prácticas agrícolas y ambientales que sean seguras y sostenibles y que la biodiversidad sea protegida y mejorada (Fairtrade International, 2011). Por esto que el uso de fertilizantes y el manejo de plagas con fungicidas debe ser respetuoso con el medio ambiente, para lo cual existe una lista de productos no autorizados a utilizar para mantener la certificación. Las asociaciones productoras de banano de Comercio Justo realizan una selección de quienes serán sus proveedores de fertilizantes y plaguicidas para estar en concordancia con los parámetros establecidos por Fairtrade International, ya sea para producción orgánica o convencional.

De acuerdo con estas prácticas amigables con el ambiente existe una cantidad importante de proveedores de estos insumos en el sector bananero. Los proveedores de fertilizantes y fungicidas ofrecen variados productos en calidad y precio, por lo que los

productores los adquieren dependiendo de las necesidades específicas para su cultivo. Entre estos proveedores destacan los siguientes: DELCORP, SQM, BOSCHETTINET, CHEMIE.

Los productores de las asociaciones utilizan estos productos disponibles junto con prácticas preventivas. Las labores culturales para la prevención de enfermedades y plagas son prácticas comunes en los cultivos de banano de los pequeños productores. Sin embargo, los insumos utilizados y las labores preventivas podrían resultar insuficientes para hacer frente a nuevas enfermedades o plagas que no han llegado a los cultivos de banano de Ecuador, como el Mal de Panamá.

#### **b. Provisión de maquinarias, equipos y herramientas**

Otra provisión necesaria en la cadena de banano es aquella destinada a abastecer de maquinarias, equipos y materiales utilizados en el proceso productivo. Estos productos son utilizados para el manejo del cultivo, control de maleza, riego y cosecha. Entre los que destacan se encuentran: máquinas dispersoras, equipamiento agrícola para la mano de obra, materiales plásticos, etc. Todos estos materiales son compatibles con los utilizados para la producción de banano tradicional, por lo que su provisión no representa inconvenientes.

De acuerdo a los entrevistados, existe una variedad de proveedores de estos productos. Entre estos proveedores los más importantes para maquinarias y equipos se encuentran: CATERPILLAR, ILGA, DIESEL MOTORS; y en el caso de herramientas aparecen: FERRETERIA ESPINOZA, FERROALEACIONES FALESA, TUBITEC.

#### **c. Provisión de insumos de empaque**

Para el manejo del empaque del producto son necesarios materiales como cinta de amarre, zuncho/pallet, alambre, pega, grapa, estribas, caucho banda (liga), estibas, bolsas, cartón (tapa, base, división), sellos, etc. Para la provisión de estos insumos, existe una variedad de empresas que suministran estos artículos a las asociaciones, así como a las empacadoras de empresas privadas o transnacionales, los cuales también son compatibles con la producción tradicional de banano, por tanto, de fácil acceso. Destacan en el suministro de estos productos: TRILEX – MAGREDB – PAPEL CRAFT – PUBLIVISUAL.

En algunas asociaciones los pequeños productores compran los insumos antes mencionados a los minoristas mientras que las asociaciones a los mayoristas, por lo que existe una percepción por parte de ciertos socios de falta apoyo en la provisión de éstos que podrían ser negociados en mejores condiciones y ser provistos directamente a los productores (Morochz, 2009). Contrario a esto, otras organizaciones, como UROCAL, provee de insumos a sus asociados con el objetivo de abaratar costos, además de servir de nexo con las instituciones que brindan asistencia técnica (Vásquez, 2015).

### **3.1.2. Producción**

La producción de bananos bajo certificación de Comercio Justo la inició la Asociación de bananeros El Guabo (ASOGUABO), fundada por 14 agricultores en 1997 y con producción de Comercio Justo desde el año 2000. Sus miembros han ido

umentando constantemente desde entonces, y para 2007 eran más de 400 agricultores. La asociación ha alentado a los agricultores a pasar al cultivo orgánico con el objetivo de que, a la larga, todos los miembros tuvieran la certificación orgánica (Liu, 2009). Cabe indicar que bajo el sistema de Comercio Justo puede producirse y comercializar tanto banano convencional como banano orgánico, pero existe un precio mayor que se paga por este último y, además, prácticamente, toda la producción bajo Comercio Justo corresponde a banano orgánico.

El subsistema de banano de Comercio Justo ecuatoriano está conformado por asociaciones de pequeños productores. Estos productores tienen ciertas características generales. Por ejemplo, en el caso de socios de UROCAL poseen explotaciones familiares con una superficie promedio de 6 ha, poseen cultivos asociados (banano, cacao, cítricos), son fincas orgánicas. Esto está en concordancia con los criterios de Fairtrade International para la producción de fruta fresca de Comercio Justo, que tiene entre sus requisitos el ser un pequeño productor para poder acceder a la certificación.

Existen dos tipos de asociaciones relacionadas con la producción de banano de Comercio Justo. La primera denominada de primer grado, que corresponde a una organización de pequeños productores cuyos miembros legales son, única y exclusivamente, pequeños productores de forma individual. La segunda, nombrada de segundo grado, es una organización de pequeños productores en la cual sus miembros legales son organizaciones de primer grado.

A la fecha de abril del 2016 aparecen certificadas por FLOCERT, entidad que coordina todas las tareas y tramita toda la información relativa a la inspección y a la certificación de los productores y del Comercio Justo, 13 asociaciones en el Ecuador que producen banano de Comercio Justo, donde algunas se dedican también a la comercialización (exportación) del producto bajo los criterios y autorización de Fairtrade International (Cuadro 3.1).

**Cuadro 3.1. Organizaciones productoras de banano ecuatoriano certificadas por FLOCERT**

Nombre	Función
Asociación Agraria Bananera Fincas de El Oro	Productor
Asociación de Bananeros del Sur	Productor
Asociación de Pequeños Productores Agropecuarios 'Tierra Fértil'	Productor
Asociación de Producción de Banano 24 de Diciembre	Productor
Asociación de Productores/as Artesanales y Orgánicos Tierra Nueva APAO	Productor
Cooperativa de Producción Agroecológica El Guabo	Productor
Corporación de Agricultores Orgánicos Senda Verde	Productor
Corporación de Productores Agroecológicos y Frutas Tropicales San Miguel de Brasil	Productor
Sociedad Agrícola Prieto	Productor
TROPICALAGRO S.A.	Productor
Xavier Enrique Lazo Guerrero	Productor
Asociación de Pequeños Productores Bananeros 'El Guabo'	Productor & Comerciante
Unión Regional de Organizaciones Campesinas del Litoral, UROCAL	Productor & Comerciante

Fuente: Elaboración propia en base a FLO-Cert, revisión abril 2016

Estas asociaciones certificadas por lo general utilizan mano de obra familiar. Los miembros de la familia están integrados plenamente en las actividades de la producción del banano. No obstante, estos productores también necesitan una mano de obra contratada de forma ocasional para trabajos más específicos en el campo, pero sobre todo para el tratamiento de la fruta durante los periodos de cosecha. Tienen una cosecha de un día por semana, una densidad aproximada de 900 a 1100 matas por ha y la producción promedio es de 26 cajas por semana (Velasquí, 2014). Una vez cosechada la fruta es trasladada a la empacadora.

### **3.1.3. Acopio y empaque**

En la fase de acopio y empaque intervienen las asociaciones con sus centros de acopio y empaque. Las tareas aquí desarrolladas no difieren mayormente de las utilizadas en el banano tradicional. Las asociaciones cuentan con pequeñas plantas de empaque diseñadas para el transporte desde los campos de cultivo, por medio de cable vía, hasta el centro de acopio donde la fruta es inspeccionada para cotejar que la calidad de la misma esté de acuerdo a las exigencias del mercado demandante. Además, se procede con labores manuales para eliminación de impurezas, elaboración de clúster para la caja, recubrimiento de la corona para evitar pudrición, etiquetado y empaque final. Con esto la fruta está lista para el transporte hasta el puerto donde se conecta con la fase de exportación.

### **3.1.4. Exportación**

En la fase de exportación intervienen las empresas comerciantes (dedicadas a la exportación), las asociaciones que han logrado la exportación directa y los importadores, que son el nexo entre los exportadores y el mercado de destino. Empresas transnacionales, como DOLE, han incursionado también en la exportación de banano de Comercio Justo, como parte de su programa de responsabilidad social, comprando a la Asociación San Miguel de Brasil.

Las organizaciones que realizan exportaciones deben estar registradas y autorizadas para hacerlo bajo Comercio Justo. Para el año 2007 la Asociación El Guabo, la primera empresa exportadora de banano de Comercio Justo, exportó aproximadamente 31000 toneladas convirtiéndose también en el exportador principal de bananos orgánicos en el Ecuador (AEBE, 2008). En el año 2016, se encontraron 16 organizaciones registradas y habilitadas para comercializar (exportar) a través de los parámetros de Comercio Justo (Tabla 3.2).

**Cuadro 3.2. Organizaciones comerciantes de banano ecuatoriano certificadas por FLOCERT**

<b>Nombre</b>	<b>Función</b>
Agrorgánica Ecuador	Comerciante
Banabio	Comerciante
CEINCONSA S.A.	Comerciante
Cimexpriba	Comerciante
Cluzon S.A.	Comerciante
Exbafruc Cia. Ltda.	Comerciante
Exportadora Agricultores Bananeros del Sur S.A. EXAGRISURSA	Comerciante
Exportadora de Banano del Oro EXBAORO Cia. Ltda.	Comerciante
Fruta Rica S.A.	Comerciante
Golden Value Company	Comerciante
Hoyos Garcés S.A.	Comerciante
Silver Value Company S.A.	Comerciante
Terra Fértil	Comerciante
Tropicalfruit Export S.A.	Comerciante
Asociación de Pequeños Productores Bananeros 'El Guabo'	Productor & Comerciante
Unión Regional de Organizaciones Campesinas del Litoral, UROCAL	Productor & Comerciante

Fuente: Elaboración propia en base a FLO-Cert, revisión abril 2016

En la importación participan empresas extranjeras, muchas de ellas relacionadas con ONGs de Comercio Justo. Estas se encargan del transporte marítimo desde el puerto, pasando por la maduración, hasta llevar la fruta a los supermercados o las tiendas de Comercio Justo, en donde están listas para ser compradas por el consumidor. En algunas ocasiones han sido estas organizaciones las que han impulsado a las asociaciones a incursionar en el Comercio Justo y han realizado una tarea de acompañamiento a los pequeños productores en todo el proceso. Entre estos importadores destacan: BanaFair, que importa para el mercado de Alemania; Equicosta, que importa para el mercado de Canadá; Agrofair, para el mercado de Holanda, entre otros.

Un dato interesante para una de estas empresas importadoras es la participación de una asociación ecuatoriana dentro de la misma. Agrofair funciona como una organización de co-propiedad con los productores con los que trabajan, que en su mayoría son pequeños agricultores. Estas diversas asociaciones o cooperativas productoras forman juntos CPAF, la Cooperativa de Productores de AgroFair, que es accionista de AgroFair y el resto de acciones están en manos de inversores. En el caso de Ecuador, la Asociación de Pequeños Productores Bananeros “El Guabo” (ASOGUABO), pertenece a esta cooperativa de Agrofair, dando un paso adicional en la integración vertical, convirtiéndose en productor, exportador e importador al mismo tiempo.



### 3.1.5. Sectores conexos o de apoyo

#### 3.1.5.1. Proceso de certificación y empresas certificadoras en Ecuador

##### a. Comercio Justo

FLOCERT (o FLO-CERT GmbH), entidad que certifica para los criterios de Comercio Justo, fue creada como una filial gobernada independientemente de Fairtrade International, con el fin de separar la parte normativa de la organización del proceso de evaluación y verificación y así garantizar la independencia, la calidad y la credibilidad del sistema de certificación Fairtrade.

En el 2007, FLOCERT se convirtió en el primer organismo de certificación social en el mundo en obtener una acreditación ISO 65 para los servicios de certificación Fairtrade. En el 2015, recibió la acreditación ISO 17065. Si bien la norma ISO 17065 mantiene partes probadas de la norma ISO 65, se pone especial énfasis en la imparcialidad de los procesos. Esto cubre las actividades de certificación en las oficinas regionales, donde se debe cumplir el ciclo de certificación (Anexo 4).

##### b. Orgánica

La mayor parte de los pequeños agricultores de banano de Ecuador que poseen certificación de Comercio Justo han optado por tener una doble certificación, en este caso certificación orgánica, con lo cual obtienen un mejor precio y mayor acceso a los mercados internacionales. Sin embargo, los costos de la certificación orgánica son un factor determinante fundamental de la rentabilidad del cultivo del banano orgánico. Para los pequeños productores, el recurrir a la certificación grupal, que supone un sistema de control interno, es importante para reducir los costos (FAO, 2007).

A nivel nacional operan una docena de órganos de certificación orgánica, tres de los cuales (BCSÖko, Skal y Ceres) detentan la hegemonía en el sector bananero. Según los informes, BCSÖko posee aproximadamente el 80 por ciento del mercado de certificación de bananos en el Ecuador. En 2005 se detectaron algunos problemas en el sistema de certificación orgánica, que lograron resolverse mediante el concurso de algunos expertos independientes (FAO, 2006). Otras empresas que participan en la certificación bananera ecuatoriana son ECOCERT y Naturland.

Para que los pequeños productores o las asociaciones puedan certificar su fruta como orgánica deben cumplir con los criterios establecidos por la entidad certificadora, no sin antes haber cumplido con las normas nacionales que se establecieron en el año 2013 mediante la promulgación de la *Normativa general para promover y regular la producción orgánica-ecológica-biológica en el Ecuador* y su respectivo Instructivo. La certificación de productos que cumplen con esta normativa y demás reglamentos de producción orgánica, deberá ser efectuada por “organismos evaluadores de la conformidad”, legalmente constituidos en el país y que hayan sido acreditados por el Organismo de Acreditación Ecuatoriano (OAE) y registrados ante la Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro (AGROCALIDAD).

### 3.1.5.2. Entidades estatales

Dentro de los sectores conexos o de apoyo se encuentran entidades estatales que se encargan de controles, investigación y desarrollo de estrategias agrarias. La participación activa de estas entidades en la regulación del sector, el mejoramiento de calidad del banano, así como el impulso en la comercialización de la fruta a través de estrategias comerciales, sirve de apoyo para el crecimiento del subsistema.

- **MAGAP:** El Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca es la institución rectora del multisector, para regular, normar, facilitar, controlar, y evaluar la gestión de la producción agrícola, ganadera, acuícola y pesquera del país. Para la actividad bananera esta entidad se encarga de establecer el valor mínimo de sustentación de la caja de banano. A través de la SUBSECRETARÍA DE COMERCIALIZACIÓN cuenta con una Dirección de banano, plátano y otras musáceas afines para gestionar y controlar la producción y comercialización de la fruta destinada a la exportación.
- **AGROCALIDAD:** La Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro es una institución pública adscrita al Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, que en sus facultades de Autoridad Fitozoo-sanitaria Nacional es la encargada de la definición y ejecución de políticas de control y regulación para la protección y el mejoramiento de la sanidad animal, sanidad vegetal e inocuidad alimentaria. En el sector bananero tiene como finalidad promover y mejorar la calidad fitosanitaria de banano, plátano, orito y otras musáceas para el acceso a los mercados internacionales, mediante la prestación de servicios de inspección fitosanitaria, con herramientas tecnológicas de automatización específicas, y dirigidas en puertos, empaadoras, y centros de acopio. Las inspecciones se realizan en Puertos de embarque: Guayaquil y Puerto Bolívar, Fincas (empaadoras) y Centros de acopio (cerca del puerto y fuera de la ciudad).  
Además, es la Autoridad Nacional Competente responsable del control de los procesos de certificación de productos orgánicos de origen agropecuario y del control de los actores de la cadena de producción orgánica en el Ecuador, como productores, procesadores, comercializadores, importadores, exportadores, inspectores orgánicos y agencias certificadoras de productos orgánicos.
- **INIAP:** El Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias tiene la misión de investigar, desarrollar tecnologías, generar procesos de innovación y transferencia tecnológica en el sector agropecuario, agroindustrial y de forestación comercial, para contribuir al desarrollo sostenible del Ecuador mediante la aplicación de la ciencia. Tienen a su cargo la ejecución de proyectos de investigación agropecuaria y forestal, para mejorar la competitividad de productos de exportación.
- **ProEcuador:** Es el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, adscrito al Ministerio de Comercio Exterior, encargado de ejecutar las políticas y normas de promoción de exportaciones e inversiones del país, con el fin de promover la oferta de productos tradicionales y no tradicionales, los mercados y los actores del Ecuador, propiciando la inserción estratégica en el comercio internacional. En materia de Comercio Justo esta entidad ha servido de apoyo

para la creación de un Consorcio de promoción de exportaciones que agrupa a tres asociaciones de productores bananeros de Comercio Justo.

### 3.1.5.3. Otras entidades

- **Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador (AEBE):** Este gremio de los exportadores se creó con el objetivo promover el desarrollo integral del sector exportador ecuatoriano, a través de la colaboración directa con entidades del sector público o privado.
- **CLAC:** Es la red latinoamericana que aglutina y representa a las organizaciones de pequeños productores y asociaciones de trabajadores del sistema de Fairtrade International, así como otras organizaciones de pequeños productores de Comercio Justo del continente. Su función está dirigida al fortalecimiento y desarrollo de las organizaciones de base, facilitando asistencia a los socios, promocionando sus productos y valores e incidiendo en instancias sociales, políticas y económicas.

## 3.2. Síntesis del capítulo

El subsistema de banano certificado con Comercio Justo de Ecuador tuvo sus orígenes el año 2000, donde la primera asociación, ASOGUABO, destinó su producción a la exportación bajo esta certificación. Desde entonces otras organizaciones se han sumado a la producción y comercialización de este producto bajo este subsistema.

El subsistema está compuesto por las fases de provisión de insumos, producción, acopio y empaque y exportación. Entre los actores que intervienen en la provisión de insumos se encuentran quienes suministran fertilizantes y fungicidas, maquinarias, equipos y herramientas e insumos de empaque. Estos proveedores no tienen mayor particularidad ni injerencia en el subsistema ya que existen suficientes en el mercado. Sin embargo, de presentarse nuevas enfermedades en la producción de banano ecuatoriano, los productos fungicidas amigables con el ambiente que hay disponibles y las labores culturales preventivas podrían ser insuficientes para enfrentar dichas enfermedades.

En la fase productiva participan las distintas asociaciones de pequeños productores que han logrado, gracias a la asistencia y acompañamiento de organizaciones no gubernamentales, ingresar al mercado de productos de Comercio Justo. Existen 13 organizaciones certificadas en el Ecuador que ofertan el banano de Comercio Justo. El acopio y empaque está en manos de las mismas asociaciones, quienes en su mayor parte venden el producto a empresas privadas o transnacionales, siendo estas las que exportan. Unas pocas asociaciones productoras intervienen también en la fase de exportación.

Finalmente, quienes compran a los exportadores son las empresas importadoras. Los importadores, por lo general, son empresas relacionadas con ONG's inmersas en el tema de Comercio Justo, que en su fase inicial asistieron a las asociaciones para llegar a la exportación. ASOGUABO es la única asociación ecuatoriana que ha logrado una integración vertical hasta la importación, siendo co-propietaria de Agrofair.

Dentro de los sectores conexos o de apoyo se encuentran las certificadoras, tanto FairTrade como orgánicas; las entidades estatales, que intervienen en la producción bananera ecuatoriana; así como otras entidades relacionadas con la exportación y el Comercio Justo.

Es importante señalar las limitaciones en cuanto al acceso a información cuantitativa sobre banano certificado con Comercio Justo. Así como a nivel mundial no existen datos oficiales, en el caso ecuatoriano tampoco se cuenta con estos. La información actual y los datos sobre el Comercio Justo en el Ecuador son bastante limitados puesto que no existe información centralizada sobre las dinámicas económicas del Comercio Justo en el mercado interno y sobre el mercado externo sólo se cuenta con alguna información proporcionada por el Servicio Nacional de Aduana (SENAE) y por las empresas certificadoras. La mayor parte de los datos recopilados han sido en base de investigaciones independientes, las cuales se realizan de acuerdo a estimaciones.

## **CAPITULO 4. PRINCIPALES DIFERENCIAS ENTRE LOS SUBSISTEMAS DE BANANO TRADICIONAL Y BANANO CERTIFICADO CON COMERCIO JUSTO**

Para atender al objetivo específico número 2, se comparó los ambientes institucional, organizacional y tecnológico entre el subsistema de banano tradicional y el subsistema de banano certificado con Comercio Justo. En el ambiente institucional las principales diferencias se relacionan con la existencia de una ley específica, de reciente promulgación, destinada a fortalecer a los productores que intervienen en el subsistema de banano certificado con Comercio Justo, así como la Normativa aplicada en esta certificación, donde se establecen los criterios que deben cumplir los actores involucrados. Por otro lado, en la aplicación del impuesto específico para el banano se establece un beneficio para los pequeños productores, favoreciendo con esto a los productores participantes del subsistema de banano de Comercio Justo.

En el análisis del ambiente organizacional, se comparó aquellos procesos en los cuales existen diferencias marcadas, tal es el caso de la producción, exportación y comercio del banano, destacando el volumen de productores y su tamaño, la reducción de intermediarios y la exportación directa para el caso del subsistema de banano certificado con Comercio Justo. Se destaca un importante nivel de poder de negociación de los productores que comercializan su producción con Comercio Justo versus los que lo realizan con el banano tradicional.

Por último, en el ambiente tecnológico, al realizarse el comparativo de las tecnologías utilizadas en los procesos, resalta las diferentes técnicas utilizadas para el control de plagas y enfermedades y la fertilización de las plantaciones, donde el banano de Comercio Justo presenta limitaciones, así como en los rendimientos, y el banano tradicional presenta niveles más elevados. Además, la investigación muestra mayor desarrollo en el banano tradicional, donde se crean variedades más resistentes a plagas y enfermedades a través de la modificación genética, la cual está prohibida para poder certificar Comercio Justo.

### **4.1. Ambiente Institucional**

El ambiente institucional de estos dos subsistemas fue estudiado a partir de las leyes específicas para cada uno de los subsistemas de banano (tradicional vs Comercio Justo), la normativa que determina los criterios de Comercio Justo y aquella aplicada para producción orgánica, el nivel de cumplimiento de estas regulaciones y los impuestos específicos aplicados a la producción y exportación de banano (Cuadro 4.1)

**Cuadro 4.1. Resumen del Ambiente Institucional en el subsistema de banano tradicional y el subsistema de banano certificado con Comercio Justo**

Ambiente Institucional	Tipo de subsistema	
	Tradicional	Certificado CJ
Leyes	Ley para Estimular y Controlar la Producción y Comercialización del Banano, Plátano (Barraganete) y otras musáceas afines destinadas a la exportación	Ley para Estimular y Controlar la Producción y Comercialización del Banano, Plátano (Barraganete) y otras musáceas afines destinadas a la exportación
	Ley de Gestión Ambiental (Licencia Ambiental)	Ley de Gestión Ambiental (Licencia Ambiental)
		Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria
Normativas	N/A	Normativa de certificación de Comercio Justo FAIRTRADE
		Normativa General para promover y regular la producción orgánica-ecológica-biológica en el Ecuador
Nivel de cumplimiento	Medio. Existe mercado informal donde se incumple	Alto. Mercado informal: sólo excepcional
Impuestos	Tipo: Impuesto Único. Alcance: todos los productores	Tipo: Impuesto Único. Alcance: diferenciado (menor para pequeños productores)

Fuente: Elaboración propia

#### 4.1.1. Leyes

La acción del estado ecuatoriano para regular y equilibrar las condiciones entre productores y exportadores ha sido a través de la creación de leyes que establecen las reglas de juego. La principal ley que abarca a todo el sistema bananero es la ***Ley para Estimular y Controlar la Producción y Comercialización del Banano, Plátano (Barraganete) y otras musáceas afines destinadas a la exportación***, creada en 1997 y codificada en el 2004, la cual determina las principales directrices para la producción y comercialización del banano ecuatoriano, siendo ésta la que controla a los actores involucrados y que representan el eslabón más problemático, debido a falta de registro de las tierras cultivadas, no cumplimiento de los precios fijados, falta de contratos o irrespeto de los mismos entre las partes.

Otra acción para el control estatal fue la creación de la **Ley de Gestión Ambiental**. El Ministerio del Medio Ambiente desde su ley creada en 1999, determina que los procesos de regulación ambiental para toda actividad productiva establecida o nueva deben seguir los lineamientos correspondientes para la obtención de una licencia ambiental. Para el 2015 se actualizó el Catálogo de Categorización Ambiental Nacional, estableciendo que todos los productores bananeros deben obtener un registro y/o licencia ambiental, de acuerdo al tamaño de su terreno. Esta medida está diseñada para mejorar las prácticas agrícolas de fumigación aérea para la gestión de residuos de agua. Cada cultivo de más de 20 hectáreas tiene que desarrollar un plan ambiental específico que se aprueba por el Ministerio de Medio Ambiente. Los productores con menos de 20 hectáreas también tendrán que llenar un formulario indicando sus prácticas actuales. Entre las indicaciones generales que los productores deben cumplir, constan los relacionados con la preservación del medio ambiente; los cuales deberán iniciarse desde la utilización de materiales para fumigar, hasta cómo recoger y clasificar la basura o

desechos. En este proceso la facilitación está a cargo de los técnicos de la Estrategia de Desarrollo Bananero, todo lo cual se realiza con el objetivo de que los productores puedan acceder en menor tiempo y sin mayores gastos a sus registros ambientales en cultivos de hasta 100 has; y, a la licencia ambiental en caso de productores que poseen más de 100 ha.

Una iniciativa estatal, como parte de su visión de apoyo a pequeños productores, fue la promulgación de **Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria**. Ecuador hace explícita referencia al Comercio Justo desde el mismo texto constitucional hasta varios textos legislativos y con mayor presencia con esta ley específica aprobada en abril de 2011, en el que hace referencia al Comercio Justo. La creación de esta ley llevó a que muchas de las organizaciones participantes de Comercio Justo estén mejor estructuradas. Para el año 2012, las organizaciones que operaban en el sistema de Comercio Justo estaban registradas en diferentes ministerios: Ministerio de Agricultura Ganadería y Pesca (MAGAP), Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES), Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO), definiendo sus estructuras, basándose en sus objetivos, necesidades e intereses. Para el 2016 las organizaciones se encontraban registradas en la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS), instancia que basa su funcionamiento en la Ley de Economía Popular y Solidaria. Asimismo, las organizaciones definían su propia estructura, administración y toma de decisiones. El Estado a través de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS) definió un modelo de estatuto y estructura para todas las organizaciones de primer grado del sector asociativo. Un número significativo de organizaciones certificadas por Fairtrade están registradas en la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, quienes basan su estructura para la toma de decisiones en el reglamento de la Ley.

#### 4.1.2. Normativas

Quienes participan en la **certificación de Comercio Justo** deben cumplir con lo normado por **Fairtrade International**. Hay dos conjuntos distintos de normas Fairtrade, que reconocen diferentes tipos de productores desfavorecidos. Un conjunto de normas se aplica a los pequeños productores que están trabajando en cooperativas u otras organizaciones con una estructura democrática. El otro conjunto se aplica a los trabajadores, cuyos empleadores pagan salarios decentes, garantizan el derecho a afiliarse a sindicatos, garantizan las normas de seguridad y salud, y proporcionan una vivienda adecuada en su caso.

Las asociaciones ecuatorianas certificadas deben cumplir estas normas para pequeños productores. Los **criterios de Comercio Justo Fairtrade** detallan los **Requisitos Generales y Requisitos Comerciales** (Anexo 5) que deben cumplir las organizaciones de pequeños productores, en donde se establece qué debe cumplir la organización para ser certificada, así como otros requisitos importantes que deben ser verificados para acceder a este sistema, los cuales deben mantenerse y por los que serán auditados. Entre estos requisitos destacan: la trazabilidad con la que debe cumplir el producto y los contratos que establecen los parámetros bajo los cuales se vende la fruta. El establecimiento de contratos que son respetados por las partes les da garantía a los pequeños productores para la venta de su producción, incluso en periodos donde existe sobreproducción a nivel mundial.

Además, de los requisitos generales y comerciales, los productores deben cumplir con aquellos relacionados con el medio ambiente y desarrollo sustentable. Junto con los impactos económicos y sociales, el Comercio Justo se caracteriza por un impacto medioambiental, en este caso, positivo. Los productores aprenden técnicas de producción sostenible y los productos se distinguen por certificaciones ecológicas. Pero también se mira por la gestión eficaz de los recursos naturales, sin derroches. Se piensa en el cuidado de la calidad y cantidad de agua, tierras y biodiversidad (García, 2012). En los **criterios de Comercio Justo Fairtrade** relacionados con los **Requisitos de Producción y los Requisitos de Negocios y Desarrollo** (Anexo 6), destaca, como se mencionó en apartados anteriores, la importancia que Fairtrade coloca en el cuidado del medio ambiente y el desarrollo sustentable de las organizaciones, con criterios sobre condiciones laborales, comercio sostenible y precios. Dentro de las condiciones laborales se estipula que las organizaciones deben incrementar gradualmente los salarios, para que éstos sean superiores a la media regional y salarios mínimos, pero no establece la forma en que estos incrementos deben ser calculados ni los plazos.

Además de la normativa establecida por Fairtrade International, este estipula el **precio de cada caja de banano**, precio que es revisado anualmente para cada país. Este precio variará dependiendo si la fruta vendida es orgánica o convencional, la primera con un precio mayor por la doble certificación que es premiada. Así mismo, los precios serán inferiores si son en términos EXW<sup>2</sup> y mayores en términos FOB<sup>3</sup>. A los agricultores que producen bananos certificados, Fairtrade les garantiza un precio mínimo para cubrir los costos de producción sostenible, pero adicional se cancela una prima de Comercio Justo de 1USD por caja de banano de 18,14kg, la cual debe ser destinada a la inversión en proyectos en sus comunidades.

El Precio Mínimo de Comercio Justo Fairtrade de un producto, cuando exista, es lo mínimo que el pagador de Comercio Justo Fairtrade puede pagar al productor. El Precio Mínimo de Comercio Justo Fairtrade es el punto de partida para negociaciones de precio entre los productores y el pagador de Comercio Justo Fairtrade. Cuando el precio pertinente del mercado para un producto sea más alto que el Precio Mínimo de Comercio Justo Fairtrade, entonces al menos este precio más alto del mercado debe ser pagado (Fairtrade International, 2014). Para garantizar los precios fijados, los criterios de Fairtrade International establecen que los compradores deben firmar contratos de adquisiciones vinculantes con los productores. Además, todo precio de Comercio Justo Fairtrade nuevo aplica desde el día de su anuncio por Fairtrade Internacional, a menos que lo contrario sea definido por Fairtrade Internacional. Sin embargo, los contratos existentes deben honrar el precio que fue anteriormente acordado.

Los criterios de Fairtrade International permiten a los pequeños productores seguridad en sus negocios. La certificación fomenta que exista una constante capacitación y asistencia técnica hacia los pequeños productores para generar en ellos un desarrollo sostenible y evolutivo que intente animar a los productores a seguir mejorando

---

<sup>2</sup> Del inglés *Ex Works* (En fábrica). Se refiere a un incoterm (cláusula de comercio internacional) que se utiliza para operaciones de compraventa internacional, donde el vendedor entrega la mercancía directamente al comprador en sus propias instalaciones.

<sup>3</sup> Del inglés *Free On Board* (Libre a bordo). Se refiere a un incoterm (cláusula de comercio internacional) que se utiliza para operaciones de compraventa internacional, donde el vendedor debe realizar el trámite para la exportación de la mercancía, así como asumir los costos de la misma, por vía marítima o fluvial.



las condiciones de trabajo, la calidad del producto y la consciencia ecológica (López, 2014). De las entrevistas realizadas se pudo comprobar que gracias a los criterios de Fairtrade las organizaciones han logrado avances en materia productiva, la cual ha sido muy valiosa, siendo replicada con el resto de productores que se han venido sumando a la certificación, lo cual genera un efecto multiplicador en conocimiento y por ende en manejo adecuado de sus cultivos. Por otro lado, el participar en Comercio Justo les da la percepción a quienes trabajan en las plantaciones de que su trabajo es valorado al tener una remuneración adecuada, que en ocasiones dista mucho de la que se recibe en las plantaciones de banano tradicional.

Se estima que alrededor de un 80% de los productores de banano certificado con Comercio Justo cuentan con sus **plantaciones certificadas como orgánicas**, por lo cual deben cumplir con lo establecido para el control de dicha certificación. En julio del 2013 se expidió la **Normativa General para promover y regular la producción orgánica-ecológica-biológica en el Ecuador**, que tiene como principal propósito regular la producción, pero, además, promover la investigación, la transferencia de tecnología, capacitación, comercialización, etiquetado, almacenamiento, promoción y certificación. En lo que respecta a la certificación, todo operador que intervenga en cualquiera de las fases, desde la producción hasta la comercialización debe estar certificado por un Organismo de Certificación acreditado por el Organismo de Acreditación Ecuatoriano y registrado por la Autoridad Nacional Competente. Para el caso de exportación de productos orgánicos, las empresas podrán exportar productos con denominación orgánica, ecológica o biológica únicamente cuando además de cumplir con lo establecido en el Instructivo de la Normativa y en las legislaciones correspondientes, cuenten con un certificado vigente, otorgado por un organismo de certificación acreditado en el país y registrado por la Autoridad Nacional Competente.

#### 4.1.3. Nivel de cumplimiento

Es importante señalar que el nivel de cumplimiento ha sido observado a través de las acciones que se llevan a cabo en el mercado informal, el cual es prácticamente inexistente en el subsistema de banano certificado con Comercio Justo. En el caso de Comercio Justo, de manera excepcional, existe un mercado informal cuando los pocos productores que aún no cuentan con doble certificación (Comercio Justo y orgánica) no pueden colocar toda su producción en el mercado de Comercio Justo y debe venderse en el mercado tradicional, básicamente esto ocurre con el mercado norteamericano. En el caso del banano tradicional, existe un mercado informal elevado que responde a las prácticas irregulares de los actores en cuanto al incumplimiento de precio y contratos.

En el subsistema tradicional existe un bajo nivel de cumplimiento. El Estado se ha visto en la necesidad de desarrollar una serie de reformas y de acciones tendientes a recuperar las condiciones del equilibrio entre producción y comercialización del banano, condiciones que no pueden ser recuperadas por medio del mercado, ya que los mecanismos de autorregulación no funcionan en circunstancias de irregularidades ya sea por parte de los productores, así como los exportadores (Miranda y Plaza, 2013). A pesar de la existencia de la ley principal que regula la producción y comercialización de la fruta en Ecuador, se presentan problemas con el incumplimiento de los precios oficiales, esto como consecuencia de la ausencia de mecanismos efectivos para el cumplimiento de la ley. Expertos en el área afirman que no es necesario nuevas leyes y ni siquiera

modificación a la actual, sino más bien un control más exhaustivo para que la misma sea respetada. Sin embargo, muchos productores consideran que el precio mínimo fijado no sustenta todos los costos que conlleva la producción y para los exportadores se convierte en una camisa de fuerza que impide maximizar sus ganancias de acuerdo a la libre fluctuación de precios en el mercado. Todo esto da como resultado ausencia o incumplimiento de contratos.

El subsistema de banano certificado con Comercio Justo presenta un alto nivel de cumplimiento, que se debe específicamente a la existencia de los criterios de Fairtrade International. Para las asociaciones de pequeños productores, estos criterios se han convertido en el mejor aliado, pues cuando alguna de las partes incumple con lo señalado en los criterios y en los contratos establecidos tendrá que ser removido del sistema de Comercio Justo. Existe un control realizado para el cumplimiento de los criterios, a través del envío de reportes periódicos de las negociaciones, así como de auditorías para verificar que se acate la normativa.

#### 4.1.4. Impuestos

En el sector bananero ecuatoriano existe un impuesto específico que es aplicado de acuerdo al tamaño de la producción. **El Impuesto a la Renta Único** tiene como objetivo simplificar la contribución fiscal del sector bananero (certificado y tradicional) y fomentar la integración de las funciones de producción y exportación del producto. Conforme lo determina la **Ley Orgánica de Incentivos a la Producción y Prevención del Fraude Fiscal**, vigente desde el año 2015, el impuesto único para el sector bananero va del 0.5% a 2% sobre ingresos dependiendo de las cajas de banano producidas, vendidas y/o exportadas. El impuesto así pagado constituye crédito tributario, exclusivamente para la liquidación del impuesto a la renta único.

Los diferentes niveles de porcentajes de impuesto se aplican dependiendo del actor en el mercado (Cuadro 4.2). En el banano tradicional se aplica el impuesto del 2% sobre las exportaciones. **En el caso de las exportaciones efectuadas por asociaciones de pequeños y medianos productores, la tarifa es de 1%.** Es en este último segmento es donde se ubican las asociaciones que exportan en el subsistema de banano certificado con Comercio Justo de Ecuador. Para la venta que realizan las asociaciones a empresas exportadoras se aplica el 2% sobre la venta. Por tanto, el beneficio aquí encontrado es para aquellas asociaciones que han logrado cierto grado de integración al convertirse en exportadoras.

**Cuadro 4.2. Tarifas de Impuesto a la Renta Único Aplicado al Banano (tradicional y certificado)**

Descripción		Tarifa a aplicar
Venta local de banano		2%
Exportación de banano no producido por el mismo sujeto pasivo		2%
Exportación de banano producido por el mismo sujeto pasivo		2% sobre producción + 1.5% sobre exportación
Exportación de banano por medio de asociaciones de micro, pequeños y medianos productores	Asociaciones de microproductores hasta 1000 cajas por semana	0.5%
	Asociaciones de pequeños y medianos productores	1%

Fuente: Elaboración propia

## 4.2. Ambiente Organizacional

El ambiente organizacional de los subsistemas de banano tradicional y banano certificado con Comercio Justo se compararon mediante la revisión de actores y procesos, la percepción de mejora en la calidad de vida y el poder de negociación de los pequeños productores. Entre los actores y procesos destacan los productores que tienen diferencias por su tamaño y la aparición de intermediarios en el subsistema de banano tradicional. La prima de Comercio Justo da la percepción a los pequeños productores de una mejora en la calidad de vida y en el fortalecimiento organizativo, que no es posible con el banano tradicional. El poder de negociación de los productores está ausente para los que producen en banano tradicional, pero para los que intervienen en el subsistema de banano certificado con Comercio Justo se ve fortalecido debido a la estructura del negocio que está apoyada en contratos y precios fijados que son respetados apalancados en los criterios de CJ Fairtrade.

### 4.2.1. Actores y Procesos

En los procesos desarrollados en el subsistema de banano tradicional y el subsistema de banano certificado con Comercio Justo existen algunos similares y otros que presentan marcadas diferencias, como el **tamaño de los productores**, donde existen grandes, medianos y pequeños en el banano tradicional, mientras que en el banano de Comercio Justo sólo participan productores pequeños; la **eliminación de intermediarios**, esto en el subsistema de banano certificado con Comercio Justo, que no necesita la conexión entre la fase de acopio y empaque con la de exportación; o la reciente creación de un **Consortio de promoción de exportaciones** en el subsistema de banano certificado con Comercio Justo (Cuadro 4.3).

**Cuadro 4.3. Comparativo de procesos y actores de los subsistemas de banano tradicional y banano certificado con Comercio Justo**

PROCESOS	ACTORES	BANANO TRADICIONAL	BANANO CJ
PROVISIÓN DE INSUMOS	Proveedores de fertilizantes y fungicidas	No hay diferencias marcadas	
	Proveedores de maquinarias equipos y herramientas	No hay diferencias marcadas	
	Proveedores de insumos de empaque	No hay diferencias marcadas	
PRODUCCIÓN	Productores	Grandes, medianos y pequeños	Pequeños productores
ACOPIO Y EMPAQUE	Empacadoras	No hay diferencias marcadas	
INTERMEDIACIÓN	Compradores (intermediarios)	Empresas compradoras de producto a pequeños productores para venta a exportadores	No existe
EXPORTACIÓN	Exportadores	Transnacionales, empresas medianas	Asociaciones CJ, Consortio de promoción de exportaciones, empresas autorizadas CJ, transnacionales
	Importadores, maduradores (intermediarios)	Empresas importadoras o transnacionales que maduran el producto o que venden a maduradores, para venta a supermercados	Importadores/maduradores CJ que distribuyen directamente a Supermercados y/o Tiendas Especializadas

Fuente: Elaboración propia

Una iniciativa de aporte al fortalecimiento del negocio de los pequeños productores de banano de Comercio Justo fue la creación de un consorcio de promoción de exportaciones<sup>4</sup>. El Instituto de Promoción de Exportaciones (ProEcuador) impulsó en el 2013 la creación de un consorcio de exportadores de banano con certificaciones de Comercio Justo. Este, está conformado por la UROCAL, la Corporación San Miguel de Brasil y la Asociación de Bananeros Cerro Azul.

En entrevista realizada a Andrea Muñoz, representante de ProEcuador, manifestó que la creación del consorcio para banano de Comercio Justo tiene la finalidad de incrementar el nivel de ventas a partir del mejoramiento de la promoción en nuevos mercados o en los ya existentes. Además, se otorga apoyo a sus integrantes a través de un plan de acción anual, información sobre certificaciones y la investigación e información sobre nuevos mercados con la respectiva asistencia; todo esto para que se logre enfrentar las barreras en el comercio internacional mediante una relación de confianza y mejoramiento de la competitividad de las asociaciones. No obstante, Muñoz indicó que, el papel de ProEcuador es inicialmente de asesoría y acompañamiento, pero la finalidad es lograr que las iniciativas para posicionarse en los mercados, así como encontrar nuevos nichos, surjan desde las propias asociaciones y con esto fortalecer su capacidad organizativa y evitar la dependencia de las acciones estatales o de organizaciones no gubernamentales.

#### 4.2.2. Percepción de mejora en la calidad de vida

Las entrevistas realizadas permitieron conocer la percepción de los productores ecuatorianos en cuanto a las mejoras sociales realizadas en base a la prima recibida. Además de recibir el pago con precio estable para sus productos, estos se benefician de una cantidad adicional para invertir en el desarrollo económico, social o ambiental de las propias organizaciones y la comunidad. La prima recibida es destinada a diversos rubros, asignando recursos a áreas como salud, educación, capacitación, etc. (Cuadro 4.4). El porcentaje destinado a cada una es decidido generalmente en asambleas internas. Esto genera una alta percepción del mejoramiento en la calidad de vida de las comunidades.

**Cuadro 4.4. Proyectos desarrollados por Corporación San Miguel de Brasil con prima de CJ**

PROYECTOS	Descripción
Salud	Bono de USD150 para productor
	Bono de USD100 para trabajador
	Bono de defunción
Capacitación	Socios, trabajadores y empleados
	Ej.: Aguas residuales, Relaciones humanas en el área laboral, etc.
Educación	Becas a mejores estudiantes
	Bono estudiantil y mochilas
	Premiación a mejor becado
	Subsidio 20% en compra de laptops para socios
Fertilización	Ciclos de fertilización con subsidio
Certificaciones	Subsidio 60% Certificación Global Gap
	Subsidio 50% Certificación orgánica

Fuente: Elaboración propia en base a Perfil de Corporación San Miguel de Brasil, 2013

<sup>4</sup> Un consorcio de promoción de exportaciones es una alianza voluntaria de empresas con el objetivo de exportar y es, a la vez, una red empresarial de tipo horizontal donde priman acciones de cooperación para lograr un objetivo común (ONUDI, 2004)

Otras organizaciones destinan porcentajes importantes a otros rubros. Un ejemplo es la Asociación Nuevo Mundo, que designa un alto porcentaje para el recurso laboral, con el objetivo de mejorar el bajo ingreso que reciben los trabajadores en las plantaciones de banano. Para otras organizaciones la prima sirve de apoyo para el fortalecimiento de sus organizaciones. En UROCAL, el destino de la prima de Comercio Justo, además de utilizarse en salud, educación y cuidado medioambiental, también se designa al fortalecimiento organizativo, mismo que se traduce en el poder de toma de decisiones y acciones concretas que puede tener UROCAL para el beneficio de los pequeños productores asociados. Esta organización es de gran representatividad en el sector, no sólo por la cantidad de socios que agrupa, sino además por el espacio de diálogo y discusión que ha ido obteniendo dentro de las bases sociales y con esto generando propuestas de políticas públicas orientadas al beneficio de los pequeños productores. Otros entrevistados coincidieron en que, si bien a través del Comercio Justo se ha logrado un mejoramiento en la calidad de vida y avance organizativo, aún se puede trabajar en la optimización de los recursos, lo que lleve a sus organizaciones a un desarrollo sostenible.

#### 4.2.3. Poder de negociación

El subsistema de banano certificado con Comercio Justo presenta un poder de negociación superior al existente en el subsistema de banano tradicional. Los precios mínimos establecidos, las garantías que ofrecen un contrato donde se establecen y cumplen los plazos de pago, así como la claridad con la que son fijadas las posibles devoluciones de la fruta, permite a los pequeños productores trabajar con seguridad en la producción (Cuadro 4.5). Esta estabilidad, de acuerdo a los entrevistados, es la que los motivó a producir banano con la certificación de Comercio Justo, pues con estas particularidades pueden negociar con el exportador o el importador reduciendo la incertidumbre en precio, plazo de pago, devoluciones u otros aspectos incluidos en los criterios de Comercio Justo, lo cual es imposible en la negociación de banano tradicional desde su posición de pequeño productor.

**Cuadro 4.5. Comparativo de nivel de conflicto entre banano tradicional y banano certificado con Comercio Justo**

Conflicto	Nivel de conflicto	
	Banano tradicional	Banano CJ
Precio	<b>Alto:</b> Incumplimiento en época de sobreproducción	<b>Bajo:</b> Se respeta precio mínimo establecido
Plazo de pago	<b>Alto:</b> Incumplimiento por los exportadores	<b>Bajo:</b> Se cumple de acuerdo a los criterios de CJ y contratos
Devoluciones	<b>Medio:</b> Existen controles previos de calidad en finca, pero el exportador tiene mayor poder en caso de problemas de calidad en controles en puerto	<b>Bajo:</b> Los criterios y contratos establecen claramente cómo y de qué manera pueden establecerse devoluciones

Fuente: Elaboración propia

### 4.3. Ambiente Tecnológico

El ambiente tecnológico en el que se desenvuelven el subsistema de banano tradicional y el subsistema de banano de Comercio Justo presenta algunas diferencias marcadas, debido al entorno y las características particulares en las que se desenvuelven. Por una parte, resalta en los procesos el nivel de exigencia de las tecnologías empleadas en la producción, las cuales llevan hacia determinado nivel de inversión que genera costos, pero que tendrá a su vez repercusión en el nivel de ingresos a percibir. En el subsistema de banano tradicional las innovaciones tecnológicas están enfocadas hacia los insumos convencionales que son contaminantes y en sistemas informáticos costosos, que son accesibles para las grandes empresas. Para el subsistema de banano certificado con Comercio Justo las tecnologías empleadas corresponden a aquellas alineadas con el cuidado del medioambiente y prácticas culturales. Por otro lado, la innovación en cuanto a desarrollo genético apunta hacia la investigación en banano tradicional para la obtención de plantas resistentes a plagas y enfermedades, así como a una mejora en el rendimiento. Por su parte, quienes producen banano certificado con Comercio Justo han emprendido estrategias y buscan asesoría para que la fruta pueda competir frente a estas tecnologías genéticas prohibidas en su producción.

#### 4.3.1. Inversión

La tecnología empleada en los procesos productivos requerirá de un nivel de inversión que estará determinado por su enfoque (Cuadro 4.6). Los insumos necesarios para enfrentar plagas y enfermedades, fertilización de los suelos, así como las labores culturales necesarias para la producción orgánica de banano de Comercio Justo requerirá un nivel de inversión más alto que en el banano tradicional. Para el acopio y empaque no existen niveles de exigencia elevados en el banano de Comercio Justo y no difiere mucho de la inversión realizada en estos procesos en el banano tradicional.

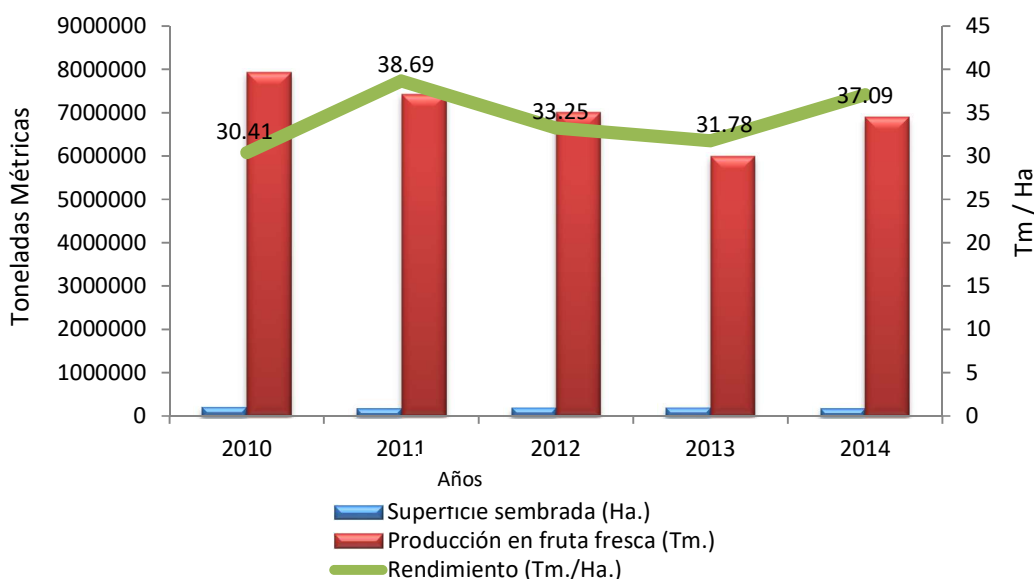
**Cuadro 4.6. Comparativo de Tecnologías Empleadas en el Subsistema de Banano Tradicional y Subsistema de Banano Certificado con Comercio Justo**

PROCESOS	TECNOLOGÍAS EMPLEADAS	
	BANANO TRADICIONAL	BANANO CJ
PROVISIÓN DE INSUMOS	Productos fungicidas convencionales	Bioinsumos orgánicos
	Maquinarias, equipos y herramientas de similar tecnología	
	Insumos de empaque con similar tecnología	
Nivel de exigencia	Medio	Alto
PRODUCCIÓN	Renovación de plantines. Softwares (GPS - GIS)	Rotación de cultivos, mecanismos allelopáticos, citonutrividad vegetal, biocatalización, enriquecimiento de contenido húmico de suelo, biocoloidización, biopolimerización, uso de microorganismos
Nivel de exigencia	Medio	Alto
ACOPIO Y EMPAQUE	Combinación hombre - máquina. Plantas de empaque modernas en grandes empresas	Combinación hombre - máquina.
Nivel de exigencia	Medio	Bajo

Fuente: Elaboración propia

Los niveles de rendimiento de la producción están asociados con las tecnologías empleadas. De acuerdo a distintas investigaciones, se ha podido determinar las diferencias en rendimiento de banano tradicional y banano orgánico, que es el utilizado en Comercio Justo. Se ha encontrado que para banano tradicional en promedio el rendimiento es de **35 Tm/Ha.** y para orgánico es en promedio **29 Tm/Ha.** (Vásquez, 2014), información corroborada en las entrevistas a expertos. Estas diferencias están marcadas por el proceso productivo en el cual se aplican diversas técnicas para mejorar los rendimientos. Las cifras oficiales muestran el rendimiento de las plantaciones de banano en Ecuador en su conjunto, **sin diferenciar entre banano tradicional y banano certificado.** El rendimiento del banano ecuatoriano, presentó una tendencia a la baja en los años 2012 y 2013, pero debido a condiciones climáticas favorables, los rendimientos lograron recuperarse para el año 2014 (Gráfico 4.1).

**Gráfico 4.1. Superficie sembrada, Producción y Rendimiento de Plantaciones de Banano (Tradicional y Certificado) en Ecuador, Periodo 2010 - 2014**



Fuente: Elaboración propia en base a INEC, 2014, Banco Central, 2014

#### **a. Plagas y enfermedades**

El combate de plagas y enfermedades desde ambos subsistemas se realiza con enfoques diferentes. Para el caso del banano tradicional el combate se lo realiza básicamente con la aplicación de fungicidas contaminantes, que si bien en los últimos años presentan algunos avances innovadores para que los insumos sean menos agresivos, aún en su mayoría son los usados comúnmente que tienen efectos contaminantes en el medioambiente y en el ser humano. Por su parte, en el subsistema de banano de Comercio Justo, al tener producción orgánica, debe ajustar su batalla contra plagas y enfermedades a los productos amigables con el medio ambiente y el uso de prácticas culturales preventivas. El INIAP ha iniciado investigaciones tendientes a desarrollar tecnologías limpias para el control de plagas y enfermedades, pero aún estas son incipientes.

La enfermedad más importante en el sistema foliar es la Sigatoka negra y la principal forma de combatirla es con fungicidas. Esta enfermedad causa fuerte reducción

del área fotosintética de la hoja, pérdidas en el rendimiento hasta de un 50% acompañada de madurez prematura de la fruta, lo que no es muy conveniente para estándares de exportación (Rosales 2006). En el banano tradicional, que presenta grandes extensiones de monocultivo, se realiza el control de la enfermedad con aplicaciones aéreas de fungicidas, donde se ha aumentado el número de aplicaciones debido a la pérdida de sensibilidad del patógeno y al aumento de la temperatura máxima en Ecuador (alrededor de 1,5 grados centígrados) que favorece a la plaga. Como consecuencia existen costos más elevados y mayor contaminación.

Sin embargo, aunque estas prácticas de uso de fungicidas contaminantes es la más utilizada en el banano tradicional, existen innovaciones dirigidas a aumentar la precisión y calidad de las aspersiones fungicidas y reducir los riesgos ambientales y de salud (Cuadro 4.7). La necesidad de cumplir los requisitos fitosanitarios y de calidad de los mercados de importación, así como los acuerdos bilaterales y multilaterales en materia de medio ambiente, ha hecho que se produzcan innovaciones en el control de plagas y enfermedades (FAO, 2003).

**Cuadro 4.7. Innovación tecnológica para uso de fungicidas en el banano tradicional**

<b>Innovación tecnológica</b>	<b>Aplicación</b>
Sistema de Posicionamiento Global (GPS)	Aspersiones sin la presencia de personal en la plantación
Medidor inteligente de flujo (IntelliFlow®)	Control automático y con alta precisión del volumen a aplicar por hectárea
Mecanismo de apertura y cierre automático (Spray Off®)	Interrumpe el flujo de forma automática en los linderos o bordes del área a asperjar. Reduce la deriva y el gasto excesivo de producto
Sistemas de Información Geográfica (SIG)	Despliegue de mapas, pueden ser utilizados para asperjar en forma selectiva y más eficiente áreas específicas de la plantación

Fuente: Martínez et al, 2011

En el subsistema de banano certificado con Comercio Justo, donde un porcentaje alto, alrededor del 80%, son cultivos orgánicos, se utilizan bioinsumos para el control de plagas y enfermedades. Existe una lista específica de los productos que no pueden ser utilizados en el manejo del producto certificado (lista roja) y un listado de productos que están siendo evaluados por Fairtrade International para ser prohibidos (lista amarilla) (Anexo 7).

El manejo integral fitosanitario del cultivo orgánico de banano está orientado a la búsqueda de elementos o sustancias que impidan la infección de los cultivos con plagas o enfermedades. Se utilizan procesos en los cuales se evidencian sustancias de resistencia o tolerancia frente a afecciones bióticas o abióticas, las cuales pueden frenar o detener el avance de procesos infectivos y compensarlos productivamente. La base de la expresión de la efectividad de manejo fitosanitario, se sustenta sobre procesos de Biocatalización de las condiciones de suelo y de la inducción de resistencia (Orellana et al., 2008). Adicionalmente, se realizan prácticas culturales, asociación del cultivo de banano con otros cultivos no susceptibles y el uso de altas densidades de siembra.



Estas estrategias desarrolladas en el control de plagas y enfermedades pretenden ser reforzadas por las investigaciones emprendidas por instituciones estatales. El INIAP en sus Estaciones Experimentales del Litoral Sur, Tropical Pichilingue y el Centro Regional El Oro, iniciaron un amplio Programa de Investigación, teniendo como prioridad los estudios relacionados a la fitosanidad del cultivo para luego ampliarlos a aspectos agronómicos, requerimientos nutricionales y la prestación de servicios de análisis químico de suelo-planta-agua. El Programa Nacional de Banano, Plátano y Otras Musáceas, tiene como estrategia el desarrollo de prácticas de cultivo que incidan en una mayor eficiencia de la producción, promoviendo la generación de tecnologías limpias a través de la utilización de productos amigables con el ambiente, uso racional de pesticidas y prácticas de conservación de los recursos naturales. No obstante, muchas de estas investigaciones son recientes o están en fase exploratoria, por lo que habrá que esperar algunos años para contar con nuevos recursos que sirvan de apoyo en la lucha contra plagas y enfermedades en la producción de banano de Comercio Justo ecuatoriano.

### ***b. Fertilización***

La principal diferencia entre banano tradicional y banano certificado con Comercio Justo para la fertilización de los suelos está en el uso de insumos y prácticas desarrolladas. En el caso del primero el uso de fertilizantes convencionales, inversión en sistemas de agricultura de precisión y, en pocos casos, rotación de cultivos. Para el segundo, tecnologías derivadas de rotación de cultivos, mecanismos allelopáticos, citonutritividad vegetal, biocatalización, enriquecimiento de contenido húmico de suelo, biocoloidización, biopolimerización, asociación de cultivos con enfoque agroforestal, entre otros.

En el subsistema de banano tradicional se utilizan cada vez más tecnologías desarrolladas para el mejoramiento del cultivo y manejo del banano relacionadas con los avances informáticos. Con los avances en las tecnologías de información y comunicaciones se han diseñado nuevos sistemas de manejo en agricultura en lo que se denomina agricultura de precisión o agricultura por sitio específico. Estos sistemas utilizan GPS y GIS, es decir, sistemas de posicionamiento global y sistemas de información geográficos. Esto con el objetivo de incrementar los rendimientos y la eficiencia de los insumos empleados. Sin embargo, estas nuevas tecnologías resultan costosas y por tanto limitadas para el uso de empresas que pueden realizar inversiones importantes. Los pequeños productores del subsistema de banano certificado con Comercio Justo aún no utilizan estas tecnologías.

En el subsistema de banano certificado con Comercio Justo, con su producción orgánica, existen investigaciones donde la productividad ha sido incrementada con el uso de altas tecnologías. Algunos proyectos de cultivo orgánico en Ecuador, con altas tecnologías de producción, alcanzan productividades de 2500 cajas por hectárea por año, de un producto de muy buena calidad (Soto, 2010), lo cual equipara a la productividad del banano tradicional. Las técnicas de cultivo a aplicar son las más avanzadas conocidas, como escogencia del clon adecuado a las necesidades, preparación del suelo en forma adecuado, tratando de devolverle la biodiversidad perdida mediante períodos de barbecho, cultivo en domos, siembra en doble surcos, con riego y fertirriego con micro aspersores, dotándole de un sistema de drenaje acorde a las necesidades (Soto, 2011). Así también, otras iniciativas, como la de la CLAC desde el 2014, ha introducido nuevas tecnologías, como la **agricultura con más microorganismos**, una técnica que devuelve

el equilibrio natural en el suelo para que los agricultores puedan reducir el uso de productos químicos a la mitad.

Las asociaciones emplean prácticas culturales tendientes a proveer de fertilidad a los suelos. La mayoría tiene enfoques de agrobiodiversidad, donde tienen cultivos asociados, como cacao, café, entre otros. Esto permite que en las plantaciones se generen mayor cantidad de desechos orgánicos y provea de mayor fertilidad a los suelos.

En lo que respecta a las actividades relacionadas a la poscosecha, el acopio y empaque, las innovaciones tecnológicas son mínimas y similares en ambos subsistemas, salvo el caso de grandes empresas que cuentan con empacadoras modernas. Si bien, las diferencias no son abismales, algunas plantas de empaque modernas optimizan el uso de agua, con lo cual existe un ahorro en costos.

### *c. Nivel de costos*

Las tecnologías aplicadas en cada proceso tienen un costo que debe ser asumido por los productores o las empresas participantes de cada subsistema. Los costos productivos son relevantes al momento de analizar el nivel de inversión en tecnologías, principalmente las relacionadas con su forma de cultivo y la certificación que posean (Cuadro 4.8). Para el año 2014 el precio de la caja de banano certificado con Comercio Justo se pagaba en \$7.00 (sin considerar la prima recibida), mientras que la caja de banano tradicional se pagaba a \$5.50, es decir, el precio de Comercio Justo superaba en un 27% al tradicional. Sin embargo, al revisar sus costos productivos y obtener un margen bruto, el banano certificado con Comercio Justo apenas supera en un 7% al banano tradicional.

**Cuadro 4.8. Costos productivos del banano certificado con Comercio Justo y del banano tradicional**

RUBROS POR CAJA	COMERCIO JUSTO		TRADICIONAL	
	USD por CAJA 18.5 KG	%	USD por CAJA 18.5 KG	%
MANO DE OBRA	2.88	46.08	2.60	54.17
INSUMOS	1.16	18.56	1.20	25.00
TRANSPORTE	0.87	13.92	0.45	9.38
ADMINISTRACIÓN	1.23	19.68	0.35	7.29
MANTENIMIENTO	0.06	0.96	0.10	2.08
DEPRECIACIÓN	0.04	0.64	0.10	2.08
<b>TOTAL</b>	<b>6.25</b>	<b>100</b>	<b>4.80</b>	<b>100</b>

Fuente: Velasteguí, 2014

La productividad por hectárea debe también considerarse en el comparativo de costos, pues el rendimiento semanal por hectárea es distinto para cada subsistema. Mientras que en las plantaciones de banano certificado con Comercio Justo se obtiene aproximadamente 27 cajas semanales por hectárea, para el tradicional aumenta aproximadamente a 35 cajas. Esto implica que la relación costo/beneficio por hectárea sea ligeramente mayor para el banano tradicional que para el banano certificado con Comercio Justo (Cuadro 4.9).

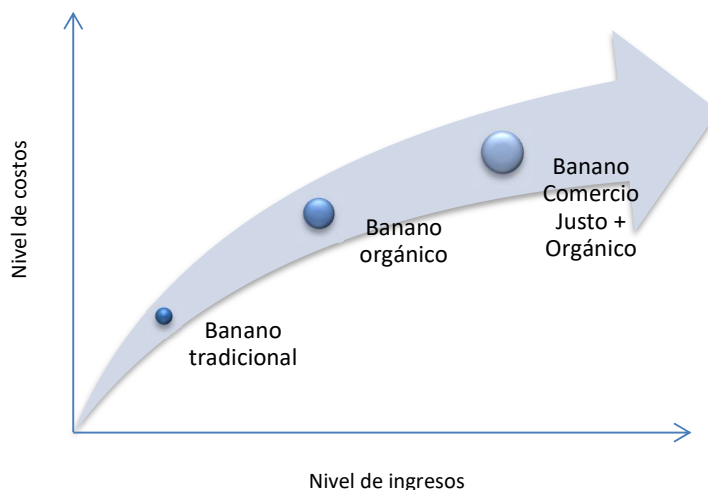
**Cuadro 4.9 Comparación costo/beneficio por caja/hectárea de banano**

Subsistema	Costo semanal por caja/hectárea (USD)	Ingreso semanal por caja (USD)*	% de utilidad
Comercio Justo	168.75	189.00	10.71
Tradicional	168.00	192.50	12.73

\*Sin considerar la prima de Comercio Justo

Fuente: Elaboración propia en base a Velasteguí, 2014

Existe una relación entre el nivel de costos en que se incurre para determinado subsistema y el nivel de ingresos que se recibe en el mercado internacional. **El subsistema de banano certificado con Comercio Justo que además es orgánico, requiere una alta inversión** relacionada con los insumos productivos utilizados para el cultivo orgánico donde no pueden utilizarse fertilizantes, fungicidas y herbicidas convencionales, el cuidado propio de un cultivo orgánico y el costo asociado a las certificaciones (Figura 4.1).

**Figura 4.1. Relación de Costos - Ingresos en los Subsistemas de Banano**

Fuente: Elaboración propia

#### 4.3.2. Innovación

La innovación en el cultivo de banano está orientada al desarrollo de variedades genéticamente modificadas. Estas investigaciones están principalmente enfocadas en crear variedades resistentes a plagas y enfermedades, así como aumento del rendimiento, en el subsistema de banano tradicional. En el subsistema de banano certificado con Comercio Justo, de acuerdo a los criterios, se prohíbe el uso de organismos genéticamente modificados, por tanto, no existen investigaciones en marcha tendientes al desarrollo genético para estos bananos. Por tanto, se encontró como principal diferencia entre los subsistemas, que el tradicional puede utilizar plantas modificadas genéticamente y que podrán ser más resistentes y productivas, mientras que en el de Comercio Justo no es posible.

En el subsistema de banano tradicional el uso de vitroplantas y transgénicos es común en la búsqueda de mejores cultivos. Las plantas in vitro son utilizadas en plantaciones de banano tradicional ecuatoriano, que buscan mejorar sus cultivos con mayores rendimientos y variedades más resistentes a las plagas y enfermedades más comunes, pero deben someterse al control de la autoridad competente. La importación de plantas in vitro de musáceas está bajo el total control de AGROCALIDAD, desde la autorización de la importación hasta el proceso de multiplicación de estas plantas y su inserción en el campo, con el objeto de evitar la introducción de plagas que no están presentes en la producción bananera ecuatoriana.

En el caso de los transgénicos, se han iniciado investigaciones de mejoramiento genético de plantas de banano (tradicional). El uso de transgénicos en Ecuador está prohibido, salvo en casos excepcionales, por lo que el Centro de Investigaciones Biotecnológicas del Ecuador (CIBE), de la Escuela Superior Politécnica del Litoral, inició investigaciones de desarrollo genético para mejoramiento del banano. Estas investigaciones tienen como objetivo el mejoramiento de la planta para que sea resistente a enfermedades como la Sigatoka Negra. En 2008 iniciaron el proyecto que ha permitido unir los genes de las variedades llamada Calcuta y Tuu jia, resistentes a la Sigatoka negra, con el banano Williams que se cultiva en Ecuador, para lo cual utilizan el término cisgénico<sup>5</sup> y no transgénico. A estas investigaciones aún le faltan muchas etapas y descubrimientos para saber si existirá un banano resistente a esta enfermedad que pueda ser liberado al ambiente y si esto no causará contaminación a cultivos orgánicos.

#### **4.4. Resumen de las diferencias existentes entre banano no certificado y banano certificado Comercio Justo de Ecuador**

Las diferencias existentes entre los dos subsistemas de banano analizados dan cuenta de las ventajas y limitaciones que presenta el subsistema de banano certificado con Comercio Justo (Gráfico 4.2).

Las principales ventajas se desprenden de:

- Precio diferenciado (más elevado) y estable.
- Nivel de cumplimiento de las reglas de juego que se establecen en la normativa de Comercio Justo FAIRTRADE.
- Una ligera ventaja en cuanto a impuestos para las asociaciones exportadoras.
- Aumento en la calidad de vida de las comunidades derivado de la prima de Comercio Justo.
- Un importante poder de negociación existente para las asociaciones de pequeños productores.

Las principales limitaciones se relacionan con:

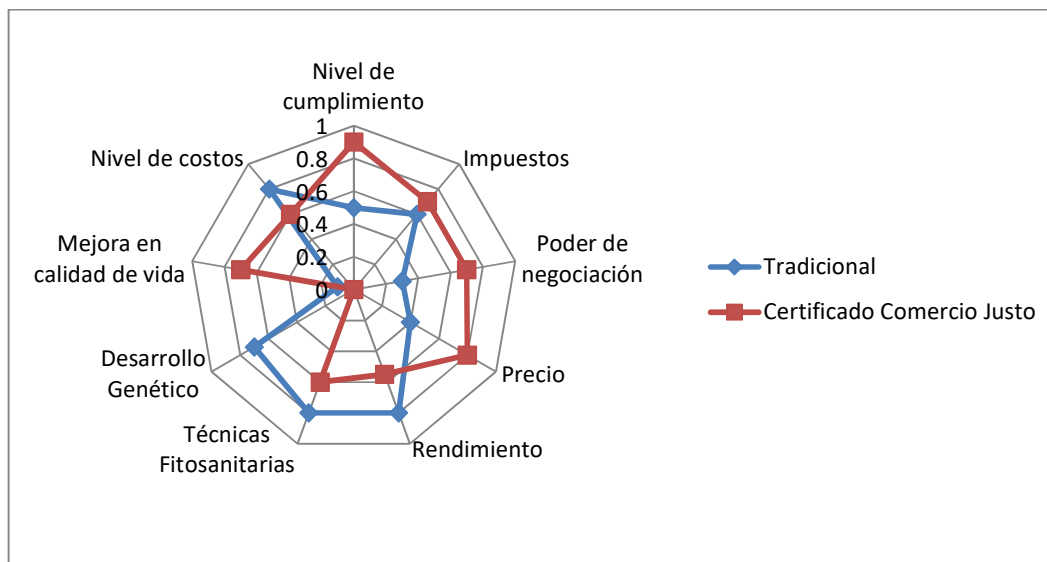
- Mayor nivel de costos en el uso de tecnologías para el cultivo orgánico de Comercio Justo.
- Menor rendimiento que los cultivos tradicionales.
- Técnicas fitosanitarias insuficientes en la aparición de nuevas plagas y enfermedades.

---

<sup>5</sup> La generación de una planta modificada genéticamente mediante la introducción de genes, con sus promotores originales, de una planta compatible de cruzamiento o de la misma.

- Prohibición de desarrollo genético de variedades más resistentes y productivas.

**Gráfico 4.2. Resumen de las diferencias existentes entre banano tradicional y banano certificado con Comercio Justo de Ecuador**



Fuente: Elaboración propia

## CAPITULO 5. IMPACTO DE LAS LIMITANTES DEL SUBSISTEMA DE BANANO CERTIFICADO CON COMERCIO JUSTO EN LA SOSTENIBILIDAD DEL NEGOCIO

Las asociaciones que participan en el subsistema de banano certificado con Comercio Justo se han enfrentado a distintas limitantes para las cuales se requiere adaptación. Una función que debe cumplir un sistema para sobrevivir es la adaptación, es decir, su habilidad para resolver problemas y reaccionar con flexibilidad ante las demandas cambiantes del medio (Johansen, 1980). En el caso de este subsistema presenta tres perturbaciones sobresalientes que fueron necesarias analizar por su importancia en la sostenibilidad del negocio en el caso de que surgieran:

- La primera es la aparición de plagas y enfermedades, donde no se pueden emplear los fungicidas convencionales y deben aplicarse técnicas específicas para superarlas.
- La segunda, una baja fertilidad de los suelos, lo cual se traduce en menor rendimiento de las plantaciones, con lo cual también es indispensable generar alternativas para competir en los mercados internacionales a largo plazo.
- Y la última, la aparición de nuevos competidores en donde Ecuador no tiene un posicionamiento importante como con el banano tradicional.

Las asociaciones ecuatorianas en respuesta a estas perturbaciones han adoptado diversos mecanismos para afrontarlos, como labores culturales para un mejor manejo del cultivo, rotación de cultivos, asociación de cultivos para obtener diversidad en sus plantaciones, inversión en capacitación para sus socios, consorcio de promoción de exportaciones, entre otros. Sin embargo, muchos de estas respuestas parecerían no ser suficientes para la sostenibilidad del negocio.

### 5.1. Nivel de adaptación ante las perturbaciones

El subsistema de banano de Comercio Justo ecuatoriano presenta diferentes niveles de adaptación frente a los escenarios propuestos (Cuadro 5.1). En términos generales, la capacidad de adaptación requerida es baja, por lo que la sostenibilidad del negocio puede encontrarse amenazada si no se generan estrategias que apunten a solucionar este bajo nivel.

**Cuadro 5.1. Nivel de adaptación del subsistema de banano certificado con Comercio Justo**

Escenarios planteados	Nivel de adaptación
Aparición de plagas y enfermedades	<b>Bajo:</b> No existen insumos ni investigaciones apropiadas para enfrentar nuevas plagas y enfermedades.
Baja fertilidad de los suelos	<b>Medio:</b> Existen estrategias preventivas para evitar la baja fertilidad de los suelos (enfoque agroforestal).
Aumento de competidores	<b>Bajo:</b> Existe una única estrategia emprendida que resulta insuficiente para afrontar el ingreso de nuevos competidores. Los aranceles aplicados en el principal destino (UE) son más altos que los competidores.

Fuente: Elaboración propia

### **5.1.1. Escenario 1: Capacidad de adaptación frente a aparición de nuevas plagas y enfermedades**

Las asociaciones productoras de banano certificado con Comercio Justo ecuatoriano no cuentan con los mecanismos efectivos para enfrentar rápidamente la aparición de nuevas plagas y enfermedades que terminen con sus plantaciones, es decir, su capacidad de adaptación ante este posible escenario es baja.

Las acciones emprendidas para enfrentar plagas y enfermedades se basan en el uso de insumos amigables con el ambiente y acciones preventivas. El clima tropical que posee Ecuador es favorable para los cultivos de banano con menos uso de insumos contra las plagas y enfermedades, lo cual se convierte en una ventaja comparativa. Sin embargo, esta ventaja no se convierte en el sustento para que los pequeños productores enfrenten eventualidades relacionadas a la aparición de plagas y enfermedades. Los productores conociendo esta situación han emprendido diversas estrategias fitosanitarias. El uso de elementos alternativos como el manejo a base del equilibrio nutricional y prácticas culturales, es el enfoque que realizan los productores para evitar la aparición de plagas y enfermedades. Además, existe la presencia de técnicos encargados de la calidad y de la producción en las plantaciones y la inversión de parte de la prima de Comercio Justo recibida en capacitación técnica a sus asociados.

Por otro lado, las investigaciones que permitan enfrentar las nuevas y actuales plagas y enfermedades en el banano orgánico son aún muy básicas. Existen algunas iniciativas que buscan opciones más amigables con el ambiente, como las desarrolladas por el INAIP, pero estas aún son primarias. Las estrategias son preventivas y no están aún desarrollados nuevos recursos que enfrenten plagas o enfermedades, como el Mal de Panamá, que no está presente en los cultivos ecuatorianos y que es una amenaza latente.

### **5.1.2. Escenario 2: Capacidad de adaptación frente a una baja fertilidad de los suelos**

La realidad encontrada de los pequeños productores de banano certificado con Comercio Justo, frente a un posible escenario de baja fertilidad de los suelos, presenta un nivel de adaptación medio, con iniciativas como la de agrobiodiversidad, pero que aún no se apoyan en nuevas tecnologías que logren un manejo más eficiente para saltar la posibilidad de un deterioro del suelo de las plantaciones de banano.

Los productores asociados ecuatorianos del subsistema de banano de Comercio Justo emprenden distintas estrategias preventivas relacionadas con la fertilidad de los suelos. Como resultado de las entrevistas, se obtuvo que algunas asociaciones tienen entre sus principales enfoques el componente de agrobiodiversidad. Organizaciones, como UROCAL, manejan a nivel interno un enfoque agroforestal, para que sus socios no solo dependan de la venta del banano, sino que tengan la opción de vender cacao, cítricos, y varios frutales más. Este componente puede desembocar en otros aspectos que resulten beneficiosos para los socios, pues alcanzan un manejo integral de su finca, asegurando que por la diversidad de sus parcelas existe un equilibrio natural, y se aprovechan de los pisos altitudinales al tener árboles forestales, banano y cacao. Como resultado la fertilidad del suelo aumenta por la materia orgánica depositada, lo cual afirman repercute en la aplicación del riego, pues sus suelos tienen mayor capacidad de retención de agua. Todo esto se traduce en mejores rendimientos para sus plantaciones.

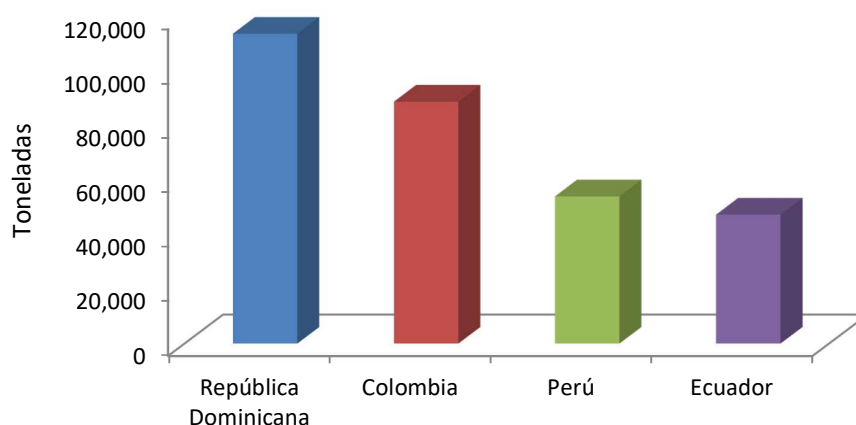
Los entrevistados aseguran que estas prácticas les permiten responder con productividad a sus mercados demandantes, pero están conscientes de que es necesaria una mayor inversión. Los productores conocen que tienen limitaciones tecnológicas que les permitan un manejo más eficiente de los cultivos, tal como GPS o GIS, esto debido a su alto costo de inversión. En este sentido, las asociaciones tienen en su visión a futuro acceder a estas tecnologías para no quedar relegados en los avances que se van presentando en el cultivo del banano. Sin embargo, algunos agricultores ven con escepticismo la inversión a corto o mediano plazo en estas tecnologías costosas, por lo que prefieren generar esfuerzos en el uso de las labores preventivas en las plantaciones.

### 5.1.3. Escenario 3: Capacidad de adaptación frente al aumento de competidores

Las asociaciones de banano de Comercio Justo frente al ingreso de nuevos competidores presentan un bajo nivel de adaptación. Ecuador tiene un posicionamiento menor a los principales proveedores, existe desventaja en cuanto a aranceles y estrategias emprendidas. A la fecha sólo existe una iniciativa estatal que pretende incrementar los mercados de destino de la fruta ecuatoriana.

Estudios e investigaciones particulares dan cuenta de los principales países proveedores de banano de Comercio Justo. Los proveedores mayores para el año 2006 eran las Islas de Barlovento, Ecuador y la República Dominicana, que juntos representaron el 80 por ciento aproximadamente de las exportaciones de bananos de Comercio Justo (Fairtrade International, 2009). En el mayor mercado de compra de banano de Comercio Justo, la Unión Europea, Ecuador ha logrado posicionarse en un cuarto lugar en ventas, por debajo de importantes competidores. República Dominicana lideró las ventas en 2012 y Ecuador logró colocar 47.500 TN (Gráfico 5.1).

**Gráfico 5.1. Principales Exportadores de Banano de Comercio Justo a la UE en TN – Año 2012**



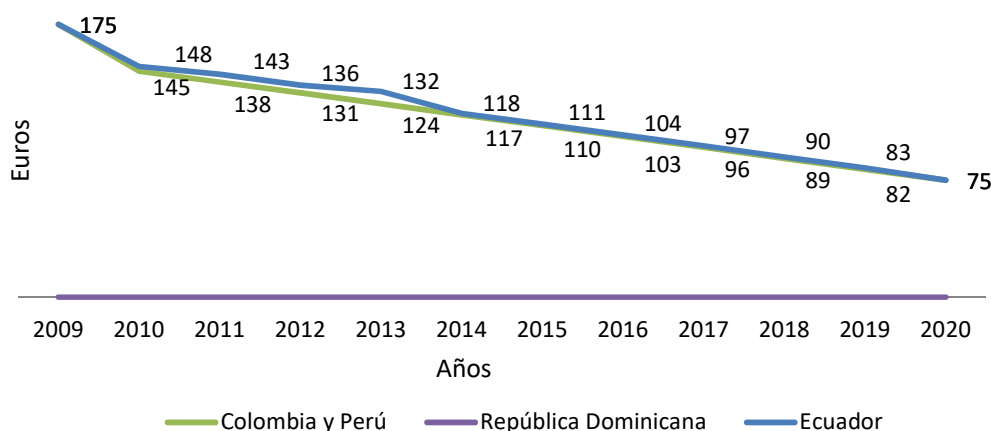
Fuente: Elaboración propia en base a Gómez, 2014

La provisión de los bananos de Comercio Justo se realiza bajo similares parámetros en todos los casos, donde la diferenciación provendrá de la calidad e inocuidad de la fruta y las alianzas estratégicas realizados con los mercados de destino.



República Dominicana cuenta con arancel cero para la importación de bananos a la UE y se estima que cerca del 98% de sus plantaciones de banano se encuentran certificadas con Comercio Justo. Perú y Colombia se anticiparon a Ecuador en la firma de un acuerdo comercial con la UE, lo cual les favoreció durante el periodo 2010 – 2013. A partir del 2014 Ecuador logró firmar el acuerdo y el arancel aplicado al banano mantiene diferencia de un euro por tonelada métrica, respecto de Colombia y Perú, hasta el 2020 donde se equipará a 75 euros (Gráfico 5.2).

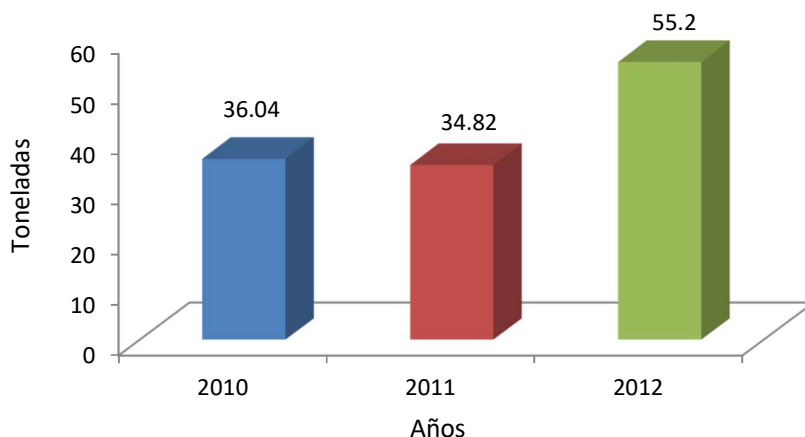
**Gráfico 5.2. Aranceles aplicados para importación de banano desde la Unión Europea – Euros por tonelada –**



Fuente: Elaboración propia en base a Portal Fresh Plaza 2013, Ministerio de Comercio Exterior, 2014

Se estima que la demanda de bananos de Comercio Justo continuará creciendo en los siguientes años, pero a menor ritmo. Se prevé que los consumidores de alto ingreso continuarán demandando y consumiendo estos productos, mientras que los compradores de ingreso medio los adquirirán solo de manera esporádica. Ecuador logró un incremento del 55% en el periodo 2010 – 2012 en la venta de banano de Comercio Justo a la Unión Europea (Gráfico 5.3), donde sus principales compradores son Alemania y Holanda. Una de las escasas iniciativas por incrementar la presencia en el mercado internacional del banano de Comercio Justo ecuatoriano ha sido a través del consorcio de promoción de exportaciones, donde las asociaciones centran sus esfuerzos junto con la entidad estatal para lograr una mayor participación en las ventas totales. Esta es una medida necesaria para enfrentar la competencia actual, pero se requiere de estrategias adicionales para lograr un mejor posicionamiento y lograr mayor competitividad en el posible escenario de la aparición de nuevos proveedores y donde existe un nivel de crecimiento menor de la demanda.

**Gráfico 5.3. Exportaciones de banano de Comercio Justo a la Unión Europea ecuatoriano en TM – Período 2010-2012**



Fuente: Elaboración propia en base a Cárdenas, 2014

## 5.2. Síntesis del capítulo

El subsistema de banano certificado con Comercio Justo, frente a los tres escenarios planteados, tiene un bajo nivel de adaptabilidad para enfrentar esas perturbaciones que podrían presentarse.

Las asociaciones productoras realizan actividades preventivas para el cuidado de sus cultivos, a fin de evitar la aparición de plagas y enfermedades. Tales como labores culturales y uso de productos fungicidas permitidos. Sin embargo, estas actividades no resultan eficaces para hacer frente a la aparición de otras plagas o enfermedades del banano. Adicionalmente, las investigaciones en curso no resuelven tampoco esta deficiencia, considerando además la prohibición de OMG en los cultivos de Comercio Justo. Esto implica que la capacidad de adaptación en este escenario es de un nivel bajo.

Respecto de una posible baja fertilidad en los suelos, las asociaciones han desarrollado estrategias que tiendan a prevenir este escenario. El enfoque de agrobiodiversidad es un factor preponderante para los agricultores. La asociatividad de cultivos permite un manejo integral de la finca y un equilibrio natural, lo cual se traduce en mejor fertilidad y rendimientos de las plantaciones. Sin embargo, se requiere implementar más tecnologías que otorguen mayor fortaleza frente a una baja fertilidad. Esto se traduce en que existe un nivel medio de adaptabilidad en este escenario propuesto.

Ecuador se posiciona entre el tercer y cuarto lugar en la venta de banano certificado con Comercio Justo. El principal competidor, República Dominicana, presenta ventajas importantes como producción de Comercio Justo/orgánica en la mayoría de sus plantaciones y arancel cero para entrada en el mercado demandante más importante, la Unión Europea. Otros competidores como Perú y Colombia han incrementado sus plantaciones certificadas y durante algunos años presentaron ventajas en cuanto al arancel de ingreso a la UE. Ecuador ha logrado firmar un tratado de libre comercio con la UE que ha mejorado su nivel arancelario e intenta impulsar la venta de banano de Comercio Justo a través de la creación de un Consorcio de Promoción de

Exportación de banano de Comercio Justo, con lo cual se espera consolidar los mercados donde se vende la fruta y encontrar nuevos nichos de mercado. Sin embargo, se requieren estrategias adicionales para consolidar el posicionamiento de Ecuador y competir con la presencia de nuevos ofertantes. Por lo tanto, el nivel de adaptabilidad para este escenario es bajo.

## CAPITULO 6. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

El Comercio Justo se presenta como una forma alternativa para mitigar los efectos del libre comercio sobre los productores más vulnerables. Por esto, presenta ventajas en la comercialización de banano, pero no resuelve todas las limitaciones a las que se enfrentan los pequeños agricultores. El análisis de los ambientes institucional, organizacional y tecnológico dio como resultado la superioridad que tiene el subsistema de banano certificado con Comercio Justo en determinados aspectos en relación al banano tradicional, pero también arrojó las limitaciones que posee el subsistema y el nivel de adaptabilidad que presentan los pequeños productores asociados para superar estas perturbaciones, así como aquellos problemas para los que no tendrían soluciones inmediatas.

El **ambiente institucional** presenta reglas de juego claras para ambos subsistemas, pero mayores limitantes para el banano tradicional que para el de Comercio Justo. En el subsistema de banano tradicional el ambiente institucional se encuentra desgastado por el incumplimiento de las reglas de juego por parte de los actores, principalmente en la relación productor-exportador. Los criterios que rigen el subsistema de banano de Comercio Justo fortalecen su ambiente institucional. Sin embargo, es importante señalar que existe un vacío en la normativa en cuanto a la fijación de los llamados ‘salarios dignos’. Si bien el estudio no aborda la calidad de salarios pagados a los trabajadores ni su conformidad, debido a que las entrevistas se realizaron a productores, es necesario destacar que los criterios de la normativa de Comercio Justo no establecen el nivel específico de salarios que debe pagarse a los trabajadores para que se consideren justos ni la forma en que deben ir incrementándose gradualmente para que estén por encima de los mínimos. Esta realidad podría traducirse en disconformidad de los trabajadores si los salarios estuvieran a penas por encima de los pagados en el cultivo tradicional, como lo indican estudios de caso desarrollados en Ghana (Dankers, 2003) o Bangladesh (Williams, 2013), pudiendo comprometer la sustentabilidad de esta alternativa comercial en el largo plazo, por falta de incentivos y mayores esfuerzos de trabajo respecto a la forma convencional.

Existe una importante diferencia en el ambiente institucional entre el subsistema de banano tradicional y el subsistema de banano certificado con Comercio Justo, y es el nivel de cumplimiento o “*enforcement*”. El subsistema de banano tradicional presenta un bajo nivel de cumplimiento resultado del irrespeto de los precios mínimos establecidos por ley, los contratos insuficientes o la ausencia de estos. Los criterios de la normativa establecida para Comercio Justo, donde existen auditorías que exigen el cumplimiento de los principios establecidos o la salida del sistema, han logrado que las organizaciones productoras de banano de Comercio Justo en Ecuador encuentren mayor estabilidad.

Estos resultados están en concordancia con lo indicado por North (1971), quien afirma que cuando existe un nivel institucional fortalecido se reduce el riesgo del comportamiento oportunista (North, 1971) y se reduce la incertidumbre (North, 1990). Asimismo, está en línea por lo asegurado por Coase (1990) respecto del papel imprescindible que juegan las instituciones para normar los intercambios en el mercado. Por tanto, un alto nivel de cumplimiento desembocará en menos costos de transacción debido a un ambiente institucional que ha asegurado su “*enforcement*” (North, 1990).

Los incentivos otorgados a los pequeños productores, donde no solamente es la prima en sí, sino el destino que ésta tiene, generan un ambiente institucional propicio para este subsistema. El precio estable en el Comercio Justo genera una percepción favorable para el productor, pero a esto se suma la prima recibida. Esta prima tiene repercusiones en beneficios adicionales relacionados con el uso de esta en programas sociales como educación, salud o vivienda; mejora de su capacidad organizativa fortaleciendo sus asociaciones y desarrollo de sus comunidades.

Este resultado encontrado está en correspondencia con lo sostenido por Donaire (2011), el efecto arrastre del Comercio Justo tiene un impacto en el desarrollo económico y social de las comunidades. De igual manera, está alineado con lo indicado por diversos autores, que concluyen que el Comercio Justo influye positivamente en el ingreso de los productores individuales y los cooperativistas, mejorando al mismo tiempo considerablemente su nivel de vida (Riedel et al, 2005; Mayoux, 2001; Ronchi, 2002; Nicholls y Opal, 2005; Taylor, 2002; Dankers, 2003 citados por Schmelzer, 2007) y difiere con estudios expuestos en el planteamiento del problema donde el precio del producto y su prima no tienen una repercusión importante en la producción bajo certificación de Comercio Justo (Mendoza y Bastiaesen, 2003; Méndez, 2002). Un estudio realizado en Perú de bananos de Comercio Justo da cuenta del beneficio directo al pequeño productor a través de los precios mínimos establecidos, que no sólo cubren los costos de producción, sino además mejoran su calidad de vida (Marchena, 2015).

Sin embargo, se encontró que algunas asociaciones ecuatorianas de banano certificado con Comercio Justo destinan parte de la prima recibida a subsidios para el pago de las certificaciones, lo cual podría convertirse en una ventaja competitiva artificial, insostenible a largo plazo. Esto concuerda con lo indicado por la FAO (2004), la existencia de subsidios disfraza la necesidad de mejorar la productividad (reducir costos) y contribuye a que la economía sea menos competitiva internacionalmente. Además, el subsidio fomenta actitudes pasivas de los agricultores debido a que no tienen la obligación de reintegrarlo, con lo cual se genera un síndrome que hace más difícil que puedan acceder a créditos en bancos comerciales.

El **ambiente organizacional** de los subsistemas estudiados está diferenciado por la diversa interacción de sus actores, donde el precio otorgado y los plazos de pago son factores importantes. La relación productor – exportador, en el subsistema tradicional, está marcada por acciones de especulación relacionadas con la compra de la fruta a los productores a menor precio cuando existe sobreproducción internacional, con lo cual los exportadores o los intermediarios toman acciones oportunistas. Este resultado está en línea con lo que asegura Williamson (1985), que los actores al contar con información privilegiada del mercado ejercen presión y se genera oportunismo, así como pérdida de valor en las inversiones.

Esta misma relación en el subsistema de Comercio Justo elimina los intermediarios y el oportunismo asociado, puesto que los precios y plazos de pago indicados en el contrato están respaldados por el ente internacional certificador, y respetados por las partes.

Ménard (2002), indica que los contratos que vinculan por períodos considerables a los actores brindan medios para reglamentar las relaciones entre las partes de la transacción comercial y salvaguardan las inversiones (Williamson, 1996; Joskow, 1995)

De acuerdo a Brousseau y Córdón (1997), estos acuerdos que se desenvuelven a largo plazo y se basan en la cooperación, tienen tres capacidades fundamentales: la capacidad de satisfacer al minorista en cuanto a regularidad y programación de volúmenes, la capacidad de permitir establecimiento de una estrategia de calidad a través de la definición y control de especificaciones y la capacidad de acortar los retrasos logísticos al mejorar la coordinación y reducir los controles.

Lo planteado por los autores concuerda con los resultados, pues gracias a las relaciones contractuales que establece el Comercio Justo, tanto productores como compradores tienen la seguridad de estar trabajando en conjunto. Ambas partes saldrán beneficiadas, los primeros al contar con pedidos preestablecidos y que deberán cumplirse en volumen y precio, y los segundos con la garantía de volumen, tiempo y calidad. Todo esto se traduce en relaciones más transparentes que benefician el negocio.

La cadena del subsistema de banano de Comercio Justo cuenta con menores actores, debido al nivel de coordinación, pero igual número de procesos. En los procesos del banano de Comercio Justo actúan un número más considerable que en el banano tradicional. Esta densidad responde a la participación de asociaciones de primer y segundo grado que trabajan coordinadamente y que ha motivado a que algunas asociaciones den el siguiente paso en la integración vertical. Dos asociaciones de segundo grado realizan exportaciones directas y una asociación tiene participación accionaria en una empresa importadora.

Los resultados encontrados coinciden con lo sostenido por Ordóñez (2010), “en el escenario de las organizaciones, se eligen las estructuras de gobernanza de menores costos de transacción, y por otro lado se eligen las estrategias de negocios más competitivas”. Un estudio realizado por IDS (Institute of Development Studies) (2010), señala que el Comercio Justo brinda apoyo a las organizaciones productoras para que puedan funcionar de forma más abierta y democrática. Además, los agricultores del Comercio Justo están altamente satisfechos con sus organizaciones de productores y tienen confianza en ellas. FIDA (2013) indica que el establecimiento de asociaciones eficaces entre los pequeños agricultores y otros participantes en las cadenas de valor agrícola es un elemento fundamental para que los pequeños productores puedan beneficiarse de condiciones equitativas de participación y recibir una recompensa justa por su trabajo.

Una disminución de actores involucrados se traduce además en mejor distribución de los réditos en la cadena de banano. Un estudio desarrollado para la FAO por Liu (2009), a partir de Killian et. al (2005), arrojó como resultado que en la comercialización de banano tradicional la diferencia porcentual entre precio del productor y precio FOB era del 60%, mientras que en banano de Comercio Justo esa misma relación disminuía al 20%, con lo cual se observaba un aumento en las ganancias para los productores del segundo subsistema. En el caso ecuatoriano esa relación de precios menor entre productor - exportador se replica para el Comercio Justo, teniendo una mejor distribución de las ganancias que beneficia a los pequeños productores.

El poder de negociación de la cadena se tracciona desde la posición de los compradores y de los vendedores. En el caso del subsistema de banano tradicional son los compradores quienes ejercen el poder negociador, con lo cual obtienen importantes beneficios, principalmente en los precios de los bananos. Este resultado está alineado con

lo indicado por Porter (1999), los compradores ejercen su poder forzando la baja de precios, negociando por una calidad superior y haciendo que los vendedores compitan entre ellos, cuando existen factores como productos estándar o información privilegiada del mercado.

Los compradores de banano certificado con Comercio Justo ven disminuido su poder de negociación frente a los vendedores en este subsistema, pero es necesario plantearse hasta qué punto el poder de negociación de los pequeños productores será perdurable en el tiempo si aparece una perturbación como la sobreoferta. Estudios de caso muestran que ante una sobreoferta se presentan acciones oportunistas con ruptura de contratos e irrespeto de los precios, tal es el caso del escenario de sobreoferta y la ruptura contractual observada en la relación productor –industria en de la papa argentina (Napolitano et. al, 2005) o el escenario de sobreoferta de leche de vaca en las principales cuencas lecheras de la Argentina (Barilatti, 2013). La ventaja que presenta la certificación de Comercio Justo para los participantes del subsistema de banano en Ecuador es que, los factores críticos como precio, plazo de pago y devoluciones están apalancados en el cumplimiento de los criterios, donde existen sanciones en caso de violentarlos.

El **ambiente tecnológico** presenta diferencias entre ambos subsistemas no relacionadas con variedad utilizada ni zonas productivas. El manejo del cultivo del banano tradicional utiliza técnicas y productos químicos convencionales para aumentar su rendimiento y controlar plagas y enfermedades, mientras que el de banano certificado con Comercio Justo opta por técnicas e insumos amigables con el medio ambiente, no sólo porque está dentro de las exigencias de la certificación, sino porque los productores han encontrado que el mercado demandante continuamente está ávido de productos sostenibles.

Este resultado está en concordancia con algunos autores. La adopción de estándares ambientales y sociales por parte de los productores es una manera de asegurar el acceso a los mercados de los países desarrollados (Bowen, 2001). Para muchos consumidores no basta con que el producto sea ‘verde’ sino que el modo de producción debe ser sustentable (Giordano 2003, citado por Neves y Thomé y Castro, 2008), por lo que es necesario aprovechar ese valor mayor que asignan los compradores a los atributos diferenciales de los productos (Victoria, 2013). No hay que olvidar que la preferencia de los consumidores define el nivel de competitividad de un subsistema (Ordóñez, 1999).

Ecuador presenta ventajas comparativas en la producción de banano, apalancadas en factores heredados, como clima y suelo, lo cual le permite buen rendimiento y hacer frente a las plagas con cierta superioridad en relación a sus competidores. Sin embargo, esta ventaja básica no garantiza un beneficio a largo plazo, pues puede ser rápidamente superada con uso de tecnologías o verse afectada con factores como el cambio climático, que ha repercutido en Ecuador con la disminución de rendimientos y mayor lucha contra las plagas.

Este resultado está respaldado por lo indicado por Porter (1991), una ventaja competitiva que se basa en los costos de los factores es vulnerable a costos más bajos de los mismos factores en algún otro lugar, a la intervención de Gobiernos que deseen subvencionarlos o con el uso de nuevas tecnologías, y verse afectada por factores externos. Por lo general, las exportaciones de los países menos desarrollados tienden a estar vinculados a los bajos costos de los factores y a la competencia en precios y si no se

trasciende estas ventajas se estará en constante amenaza de perder la posición competitiva.

Un estudio realizado por la FAO (2013), destinado a examinar en el Ecuador la sostenibilidad del sector bananero en el contexto del cambio climático, ha constatado que el impacto del cambio climático en la idoneidad futura de la producción de banano en el Ecuador ha sido consistente, a diferencia de otros principales países productores de banano. Sin embargo, los efectos del impacto del cambio climático en la dinámica de las plagas y enfermedades en el Ecuador fueron menos consistentes, y apuntan a posibles consecuencias negativas en el análisis global preliminar de la dinámica de las enfermedades en el contexto del cambio climático. En este sentido, el subsistema de banano certificado con Comercio Justo, presenta una debilidad frente a las posibles perturbaciones motivadas por los cambios climáticos que produzcan plagas y enfermedades para las cuales no estén preparados con la tecnología adecuada desarrollada que se ajuste a las exigencias de los criterios del Comercio Justo.

En la comparación de los subsistemas, el tradicional enfrenta mejor esta vulnerabilidad al introducir nuevas tecnologías para incrementar los rendimientos y hacer frente a plagas y enfermedades con insumos mejorados y desarrollo genético en los plantines de banano. El subsistema de banano certificado con Comercio Justo afronta los desafíos de menor rendimiento, plagas y enfermedades con acciones preventivas, pero estas acciones no bastarían para enfrentar nuevas plagas o enfermedades que pudieran aparecer.

Las investigaciones específicas dentro de Ecuador para la implementación de nuevas tecnologías en el banano son principalmente destinadas para la producción tradicional. Las entidades que se dedican a las investigaciones perfilan éstas hacia el aumento del rendimiento o el mejoramiento del manejo fitosanitario desde la perspectiva de los bananos tradicionales, ya sea con desarrollo genético o con técnicas que utilizan productos contaminantes, lo cual está prohibido en el Comercio Justo. Por lo general, las entidades destinadas al desarrollo del cultivo de banano realizan recomendaciones para mejorar la siembra de banano orgánico, pero no existen estudios investigativos específicos para contrarrestar las enfermedades que afectan a la fruta y que son más difíciles de controlar de manera orgánica. Tampoco existen alianzas público privadas que estén alineadas con los procesos productivos orgánicos o ecológicos, por lo contrario, estas tienden a la investigación del cultivo tradicional. Esta realidad encontrada difiere con lo que algunos autores aseguran, donde la relevancia social y económica que empieza a exigirse a la investigación resulta creciente, como también la aplicación en los procesos productivos (Sanz y Santesmases, 1996 citados por Herrera y Gutiérrez, 2011).

Como se mencionó en capítulos anteriores la certificación orgánica va estrechamente ligada al Comercio Justo, por lo que la doble certificación resulta indispensable, pero a su vez costosa. Para algunos pequeños productores estas resultan complejas de aplicar o conlleva una inversión de recursos importantes, que podrían resultar en desincentivos por la relación costo precio. Un estudio realizado en Centroamérica sobre el café ecológico, indica que los requisitos para la certificación tienen impactos en el proceso de producción, la gestión agrícola y en consecuencia la estructura de costos de producción. Consideraciones que pocas veces se toman en cuenta porque prácticamente no hay información sobre los costos de producción en los cuales basar las decisiones (Kilian et. al, 2005). En el caso de Ecuador, los productores tienen



el respaldo de las asociaciones de segundo grado que cuentan con mayor trayectoria en la participación del Comercio Justo o de ONGs, asistiéndolas para que la conversión no resulte un tropiezo en la certificación. Los agricultores han confiado en que la certificación tiene un beneficio adicional, pero a cambio de una inversión importante, lo cual implica incremento en los costos productivos.

El subsistema de banano de Comercio Justo muestra un grado de innovación en ciertos aspectos de los ambientes institucional y organizacional, pero muestra restricciones en el ambiente tecnológico. Si bien la certificación de Comercio Justo ha logrado que se perciban precios más altos por el banano, no se ha desarrollado aún una característica sobresaliente que le permita competir a largo plazo en el mercado internacional. Este resultado concuerda con lo indicado por Porter (1991), el éxito competitivo puede alcanzarse con ventajas competitivas de costos inferiores o productos diferenciados que obtengan precios superiores, pero se requiere que estas ventajas estén respaldadas mediante la oferta de productos y servicios de calidad superior o mediante un proceso de producción más eficiente.

Tal como indican algunos autores, en el largo plazo un aumento de la productividad es requisito inherente para los productores de Comercio Justo, por lo cual es indispensable que los agricultores que están recibiendo beneficios inviertan en mejoras antes de que ellos también se conviertan en problemas estructurales abrumados en el sector (Kilian et. al, 2005). Los retos centrales para los oferentes de este tipo de productos están en equilibrar los costos, la productividad y la sostenibilidad del ambiente y obtener los requisitos de certificación para alcanzar a las grandes masas de consumidores, particularmente aquellos de clase media (IICA, 2010).

Dado que la sustentabilidad implica que el negocio sea rentable a largo plazo, las adaptaciones que presenten las asociaciones participantes en el subsistema de Comercio Justo frente a las posibles perturbaciones determinarán su permanencia en el mercado. El subsistema de banano de Comercio Justo presenta obstáculos para enfrentar, de manera efectiva y con recursos permitidos, a las plagas y enfermedades, sin importantes avances tecnológicos y prohibición de desarrollo genético. Por otro lado, su posicionamiento competitivo requiere ser fortalecido, pues la aparición de un nuevo competidor pondría en riesgo su participación de mercado, donde a diferencia del banano tradicional, no se encuentra en los primeros lugares. Estas situaciones apuntarían a un debilitamiento del subsistema si no se establecen estrategias oportunas y adecuadas para afrontar estas perturbaciones.

Estos resultados encontrados están en concordancia con lo indicado por los autores que plantean que el Comercio Justo en el corto plazo es una solución para los pequeños productores, pero a largo plazo se coloca en duda la efectividad de la certificación si no se realizan otros cambios (Kilian et al., 2006; Leclair, 2002), como los relacionados a un aumento de la calidad y productividad con tecnologías disponibles y permitidas, reducción de costos para que no se produzcan desincentivos y estrategias competitivas que aumenten la participación de mercado.

## CAPITULO 7. CONCLUSIONES

La necesidad de mejorar las condiciones de comercialización de los productos generados por los pequeños agricultores motivó la adopción de diferentes formas de organización, dentro de las cuales, el trabajo bajo la certificación de Comercio Justo viene ganando terreno como una alternativa que permite un desarrollo en las condiciones de vida a partir de mejoras en la forma de comercialización de los productos bajo circuitos formales. En general la literatura hace referencia a los beneficios derivados para aquellos productores que trabajan bajo la certificación de Comercio Justo. Sin embargo, son muy pocos los estudios que tratan de identificar los aspectos que este tipo de certificación no alcanzan a resolver o bien qué aspectos se deberían contemplar para lograr mejorar los resultados de la adopción de este tipo de certificación.

En Ecuador, la producción de banano representa una actividad clave para la economía del país y está explicada en su mayoría por pequeñas unidades de producción. Dentro de la producción ecuatoriana de banano coexisten el subsistema de banano tradicional y el subsistema de banano certificado con Comercio Justo, donde este último permitió a los agricultores resolver gran parte de la problemática que venían enfrentando, especialmente al comercializar el fruto en bajas escalas de producción. Sin embargo, el subsistema presenta limitaciones que se analizaron para conocer la sustentabilidad del negocio en el mediano y largo plazo. A partir del trabajo se desprende que el subsistema de banano de Comercio Justo ecuatoriano permitió la reducción de intermediarios, reflejada en un comercio más directo con el mercado internacional con una mejora en la apropiación de la cuasi renta. El Comercio Justo permitió un precio diferenciado y un incremento en la estabilidad del negocio. Esta, junto al desarrollo reconocido por los productores en la calidad de vida (relacionado con la salud, la educación, la vivienda) son una de las principales motivaciones que han tenido los productores para certificar sus plantaciones. La reducción del oportunismo por la existencia de incentivos y controles han sido clave en la construcción de confianza entre los actores y se ha reflejado en el avance del poder de negociación de estos actores. En este sentido, el ambiente institucional tuvo un papel preponderante para que se logren estos resultados.

No obstante, a partir del estudio se distinguen debilidades enfocadas en la sostenibilidad de esta certificación en un plazo mayor. Las acciones estatales inherentes a fortalecer el ambiente institucional del subsistema de banano de Comercio Justo resultan aún primitivas. La Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria, específica para reglamentar el Comercio Justo y solidario, así como la asociatividad, y el impuesto único al banano diferenciado para los pequeños productores, son de reciente creación y aún se desconoce su impacto real en las organizaciones de Comercio Justo ecuatorianas. Estas iniciativas todavía no han sido objeto de un análisis profundo para reconocer cuáles son las fallas que existen y los mecanismos más adecuados para solucionarlas.

Por su parte, si bien los criterios de la normativa de Comercio Justo logran estabilidad para los productores de banano ecuatoriano, existe un punto importante que no está establecido con claridad, y esto es el nivel específico de salarios y la forma de incremento gradual de éstos. La norma indica que debe pagarse salarios dignos a los trabajadores de las plantaciones bananeras, como mínimo el salario local y

progresivamente aumentarlo, pero de qué manera es posible llegar a lo que se considera un salario justo si no existen mecanismos específicos para el cálculo de los mismos. Se conoce que algunas asociaciones destinan parte de la prima de Comercio Justo para el tema salarial, pero se desconoce si los trabajadores de las plantaciones bananeras ecuatorianas están conformes con los salarios percibidos, por lo que este planteamiento queda abierto para futuras investigaciones.

El cuidado medioambiental es uno de los estándares de la certificación de Comercio Justo, pero a su vez esto se convierte en una limitante tecnológica. Los criterios de Comercio Justo requieren un alto nivel de exigencia de las tecnologías empleadas en la producción, lo cual implica un nivel de inversión más alto que genera mayores costos que los pequeños agricultores no pueden solventar, a menos que se encuentren respaldados por asociaciones de primer o segundo grado o por ONGs. A su vez, es muy bajo el nivel de investigación en temas técnicos específicos que contribuyan a la lucha contra plagas y enfermedades y al incremento sustancial de rendimientos. Esta realidad, sumado al limitado uso de determinados agroquímicos o la prohibición de organismos genéticamente modificados, se convierten en una importante limitante tecnológica. Las prácticas desarrolladas hasta ahora son preventivas, representando un desafío y restricción actual al accionar frente a la aparición de una plaga en el subsistema de banano ecuatoriano certificado con Comercio Justo.

El posicionamiento actual del banano ecuatoriano de exportación certificado con Comercio Justo es débil comparado con el banano tradicional. A diferencia del banano tradicional, donde Ecuador es el primer exportador de banano, en Comercio Justo se encuentra entre la tercera y cuarta posición, con la amenaza de aparición de nuevos ofertantes. Surge la necesidad de mejorar el posicionamiento a nivel mundial, que es un aspecto que aún no está en la agenda.

Es importante resaltar el papel preponderante del consumidor dentro del subsistema. Son las elecciones de los consumidores de productos que agregan valor relacionado al cuidado medioambiental y a las prácticas sociales responsables, quienes encaminan el destino del Comercio Justo. Por tanto, es necesario iniciar estrategias que permitan conocer lo que está demandando el consumidor para que sirva de base en los cambios necesarios que deban emprender las asociaciones de pequeños productores.

Puede concluirse que el subsistema de banano certificado con Comercio Justo en Ecuador presenta ventajas que les ha permitido a los pequeños productores estabilidad en el negocio, pero aparecen limitaciones importantes como la falta de investigaciones específicas que apunten al aumento del rendimiento, la lucha contra plagas y enfermedades; el alto nivel de costos derivados de las certificaciones, que no siempre se ven compensadas con el precio más alto; la dependencia que podría generarse de las ONGs que asisten a las organizaciones; la necesidad de desarrollo de estrategias dirigidas a posicionar en mejor lugar a Ecuador en las exportaciones. En definitiva, existen situaciones relacionadas a la necesidad de innovación en aspectos tecnológicos, clarificación de reglas de juego y desarrollo de estrategias comerciales dirigidas a este tipo de productos, donde se considere las preferencias de los consumidores, para no poner en riesgo el desarrollo del negocio en el mediano y largo plazo.

La principal limitante en el desarrollo de la investigación se relaciona con la ausencia de estadísticas sobre el Comercio Justo en Ecuador y particularmente de la producción y comercialización de banano bajo este subsistema. Estos aspectos complejizaron la búsqueda de información lo cual fue parcialmente resuelto a partir de las entrevistas realizadas a actores clave.

## **AGENDA FUTURA**

En virtud de lo investigado se plantea los siguientes temas para profundizar en el análisis del Comercio Justo en Ecuador:

- A partir de la metodología de estudio de casos múltiples, abordar casos de grupos de productores que certifiquen Comercio Justo y comparar variables como conformidad con los salarios percibidos, acción colectiva y capital social.
- Estudiar el alcance e impacto del Consorcio de exportadores de banano con certificación de Comercio Justo
- Estudiar en profundidad la relación entre certificación orgánica y Comercio Justo, dado que el 80% de los que certifican comercio Justo, también certifican orgánico

## BIBLIOGRAFÍA

Andrade, F. 2008. Comercio Justo o Economía Solidaria. Revista de Asociación de Empleados y Funcionarios del Servicio Exterior Ecuatoriano (AFESE), 49: 103-191

Arteaga, S. 2013. Estudio de la cadena de valor agroalimentaria del banano de Ecuador. Tesis. Universidad Politécnica de Madrid.

Barilatti, M. 2013. Análisis de las transacciones industria-distribución y producción-industria del SAG lácteo argentino: estructuras de gobernancia y conflictos en un contexto de políticas de intervención. Tesis de Magíster en Agronegocios y Alimentos. Programa de Agronegocios y Alimentos. FAUBA

Bassett, T. 2010. Slim pickings: Fairtrade cotton in West Africa. *Geoforum* 41: 44–55

Bayone, B. et al. 2011. Los determinantes de la producción exportable del banano orgánico en el Valle del Chira. Tesis. Universidad Nacional de Piura.

Beuchelt, T. & Zeller, M. 2011. Profits and poverty: Certification's troubled link for Nicaragua's organic and Fairtrade coffee producers. *Ecological Economics* 70: 1316–1324.

Boselie, D. 2008. Comercio Justo de la fruta: éxitos, retos y dilemas. *LEISA revista de agroecología*, 5:7

Calvente, A. 2007. El concepto moderno de sustentabilidad. Universidad Abierta Interamericana.

Cárdenas, X. 2013. Eficiencia en los costos y competitividad en banano. *Boletín Agrosoft*. Banana Export, Ecuador.

Coordinadora Ecuatoriana de Comercio Justo et al., 2014. Estrategia ecuatoriana de Comercio Justo 2014 – 2017.

Coordinadora Estatal de Comercio Justo, 2009. El Comercio Justo como herramienta como herramienta de cooperación al desarrollo.

Coordinadora Estatal de Comercio Justo, 2008. El abc del Comercio Justo.

Dankers, C y Liu, P. 2004. Social and environmental standards, certification and labeling for cash crops. Servicio de Materias Primas, Productos Tropicales y Hortícolas. Dirección de Productos Básicos y Comercio. FAO.

Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones 2013. Análisis del Sector Bananero. Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (Pro Ecuador).

Dolan, C. 2010. Virtual moralities: The mainstreaming of Fairtrade in Kenyan tea fields. *Geoforum* 41: 33 – 43.

Elzakker, B. & Eyhorn, F. 2010. La Guía de Negocios Orgánicos. Desarrollar cadenas de valor sostenibles con los pequeños agricultores. Primera edición. IFOAM

Fairtrade International. 2011. Criterio comercial de comercio justo Fairtrade.

Fairtrade International. 2011. Criterio de comercio justo Fairtrade para fruta fresca.

Fairtrade International. 2011. Criterio de comercio justo Fairtrade para organizaciones de pequeños productores.

FAO. 2014. Banana Market review and banana statistics 2012-2013. Market and policy analyses of raw materials, Horticulture and Tropical (RAMHOT) Products Team.

FAO. 2014. The changing role of multinational companies in the global banana trade. Market and Policy Analyses of Raw Materials, Horticulture and Tropical (RAMHOT) Products Team.

FLOCERT. 2016. Certificación. Procedimiento operativo estándar.

Garibay, S. 2005. Mercado europeo de banano orgánico y comercio justo. Ecomercados. Instituto de Investigaciones para la Agricultura Orgánica (FIBL).

Hellin, J. & Higman, S. 2002. Los pequeños agricultores y los mercados especializados: Lecciones aprendidas en la Región Andina. Revista Red de Extensión e Investigación Agrícola volumen 118: 20 – 30.

Hudson, I. & Hudson, M. 2015. Una crítica vacilante: ¿cómo el potencial del Comercio Justo disminuye con el “éxito”? Revista Eutopía, 7: 131, 145.

Institute of Development Studies. 2010. El impacto del banano de comercio justo. Universidad de Sussex.

Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) 2007. El comercio justo como alternativa para el desarrollo equitativo: propuesta para una estrategia de fortalecimiento y consolidación del comercio justo en Colombia. Cuaderno Técnico No. 38.

Leclair, M. 2002. Fighting the Tide: Alternative Trade Organizations in the Era of Global Free Trade. World Development Vol. 30, No. 6, pp. 949–958

Kilian, B. et al., 2006. Is sustainable agriculture a viable strategy to improve farm income in Central America? A case study on coffee. Sustainable Market Intelligence Center (CIMS). Journal of Business Research, volumen 59, pp. 322 – 330

Liu, P. 2009. La certificación en la cadena de valor de las frutas frescas. El ejemplo de la industria de banano. Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación.

Lyall, A. 2015. ¿Incrustamiento sin espacio? Situando el comercio justo en la industria florícola ecuatoriana. Revista Eutopía, 7: 75 - 89

- Macas, G. 2014. Cinco países concentran el 69,5% de la exportación de banano. *Revista El Agro*, 213: 3-29
- Marchena, R. 2014. Fuerzas impulsoras de una organización colectiva exitosa. El caso de los pequeños productores de banano orgánico para exportación en Perú. Tesis de Magíster en Agronegocios y Alimentos. Programa de Agronegocios y Alimentos. FAUBA.
- Martínez, A. & Lacroix, P. 2010. Síntesis del estudio de impacto del comercio justo en dos organizaciones de productores de banano del Valle del Chira - Piura – Perú. *Agrónomos y Veterinarios Sin Fronteras*, Lyon – Francia.
- McBurney, M. 2010. Las cadenas de valor del café orgánico / comercio justo de Intag y su impacto en el desarrollo local. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales – Sede Ecuador.
- Ministerio de Comercio Exterior. 2013. Agenda ecuatoriana de Comercio Justo 2013 – 2017.
- Montalvo, C. 2008. La estructura vertical del mercado bananero para el Ecuador y el carácter limitado de las reformas de Comercio Internacional. *Revista tecnológica ESPOL*, volumen 21, N. 21, pp. 165 - 179
- Napolitano, G. et al. 2011. Estudio de calidad y competitividad del agronegocio de la papa. Universidad de Buenos Aires. Facultad de Agronomía.
- North, D. 1960. The problem of social cost. *Journal of Law and Economy*, Issue Oct., pp. 1-44.
- North, D. 1990. *Institutions, institutional change and economic performance*. s.l.:Cambridge University Press.
- Ordóñez, H. 2000. NENA “Nueva Economía y Negocios Agroalimentarios”. Universidad de Buenos Aires.
- Oxford University Press, 1987. *Our Common Future*. UN World Commission on Environment and Development (WCED).
- Porter, 1991. The competitive advantage of nations. *Harvard Business Review*.
- Qüesta, T. 2007. La importancia de diferenciar un producto agropecuario. Universidad Nacional de Rosario. *Revista Agromensajes*, 23: 12
- Renard, MC. 2003. Fair trade: quality, market and conventions. *Journal of Rural Studies* 19: 87-96
- Rivas, J. & Díaz, E. 2008. Una apuesta por la producción ecológica y el comercio justo en un contexto de biodiversidad y pobreza. *LEISA revista de agroecología*, pp. 15 – 16
- Rodríguez, G. 2005. Agronegocios: de la comercialización al marketing. XI Jornadas Nacionales de la Empresa Agropecuaria



Santamaría, M. 2014. Las certificaciones responsables como mecanismo para la reducción de la pobreza en la población rural de Ecuador. Estudio de caso múltiple. Tesis. Universidad de Buenos Aires.

Schmelzer, M. 2007. Comercio Justo y Libre Mercado. Universidad de California, Berkeley.

Simon, H. 1962. New developments in the theory of the firm. American Economic Association, Vol. 52, N° 2, May.

Soto, G. 1998. Normativa nacional e internacional para la producción orgánica y, o ambientalmente amigable de banano. Memorias del taller internacional realizado en la EARTH, Guácimo, Costa Rica, pp. 24-39

Soto, M. 2011. Situación y avances tecnológicos en la producción bananera mundial. Revista Brasileira de Fruticultura, volumen 33, no. spe 1

Stoler, M. 2012. El justo sabor del cacao: Desafíos y ventajas del comercio justo del cacao. Universidad Andina Simón Bolívar, sede Ecuador.

Uribe, J. 2008. “Descomoditización”, nuevo fenómeno de los recursos primarios. Revista IAlimentos, 6: 62-68.

Vásquez, R. 2009. El impacto del comercio del Banano en el desarrollo del Ecuador. Revista de Asociación de Empleados y Funcionarios del Servicio Exterior Ecuatoriano (AFESE), 53: 175-318

Velasteguí, A. 2008. Análisis comparativo de los beneficios monetarios y no monetarios de productores bananeros vinculados o no al comercio justo. Machala. El Oro. Tesis. Universidad Central del Ecuador.

Vizcarra, G. 2002. El Comercio Justo: Una alternativa para la agroindustria rural de América Latina. FAO.

Williamson, O. 2000. La nueva economía institucional: una mirada introspectiva y hacia el futuro.

Williamson, O. 1975. Markets and hierarchies Analysis and antitrust implications. New York: Free Press.

Williamson, O. 1985. The economic institutions of capitalism. New York: Free Press.

Williamson, O. 1993. Transaction cost economics and organizational theory. Journal of industrial and corporate change, Volume 2.

Williamson, O. 1996. The mechanisms of governance. s.l.:Oxford Univesity Press.

#### **Páginas consultadas:**

<http://clac-comerciojusto.org/>

<http://www.aebe.com.ec/>  
<http://www.agricultura.gob.ec/>  
<http://www.comercioexterior.gob.ec/>  
<http://www.eurosur.org/EFTA>  
<http://www.fao.org/faostat/en/>  
<http://www.fao.org/home/es/>  
<http://www.flocert.net/es/>  
<http://www.iniap.gob.ec>  
<http://www.proecuador.gob.ec/>  
<https://www.fairtrade.net/>

## **ANEXOS**

### **Anexo 1: Formulario de entrevista realizada a productores**

1. ¿Por qué decidió producir su cultivo de banano bajo la certificación de Comercio Justo?
2. ¿Qué garantías otorga la certificación de Comercio Justo en la comercialización de banano?
3. ¿Considera que existe apoyo estatal para quienes producen y venden con certificación de Comercio Justo?, ¿De qué manera?, ¿Es necesario mayor apoyo?
4. ¿Cuál es el destino de la prima de Comercio Justo recibida?
5. ¿La certificación de Comercio Justo ha logrado alguna mejora en la organización de la asociación a la que pertenece?
6. ¿Cuáles son las prácticas de cultivo que realiza para cuidar su producción orgánica? ¿Considera que estas son suficientes para enfrentar plagas y enfermedades?
7. ¿Cuáles considera que son los principales desafíos para que la certificación de Comercio Justo se mantenga a largo plazo para las asociaciones productoras de banano ecuatoriano?

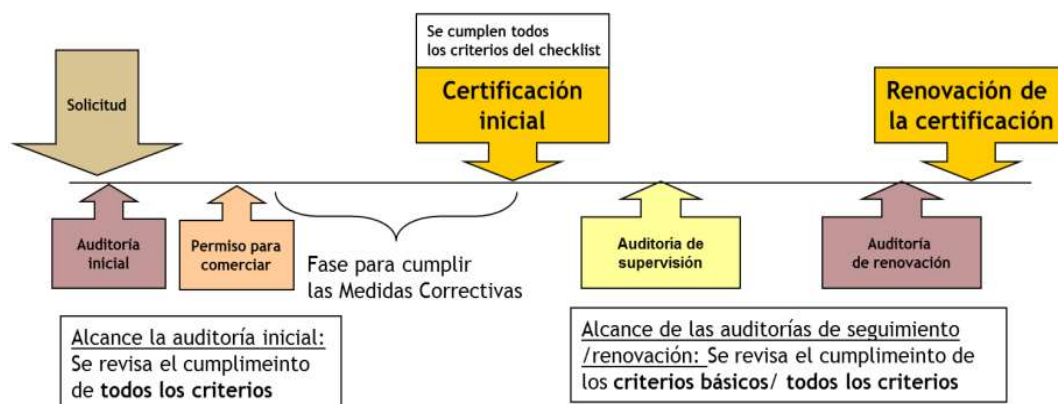
**Anexo 2: Formulario de entrevista realizada a representantes de organizaciones productoras de Comercio Justo**

1. ¿Cuáles considera que son las principales ventajas de producir bajo la certificación de Comercio Justo?
2. ¿Qué garantías otorga la certificación de Comercio Justo en la comercialización de banano?
3. Como organización líder que asocia a productores directamente o a otras asociaciones, ¿cuáles son sus alcances?
4. ¿Considera que existe apoyo estatal para quienes producen y venden con certificación de Comercio Justo?, ¿De qué manera?, ¿Es necesario mayor apoyo?
5. ¿Cuál es el destino de la prima de Comercio Justo recibida?
6. ¿La certificación de Comercio Justo ha logrado alguna mejora en la estructura y organización de la asociación?
7. ¿Existen planes a largo plazo donde se incluyan tecnologías limpias (considerando que hay elementos prohibidos) para enfrentar plagas y enfermedades actuales y futuras?
8. El consorcio de exportación, formado con las otras dos asociaciones, ¿qué alcance ha tenido hasta ahora? ¿Cuáles son los planes a futuro?
9. ¿Cuáles considera que son los principales desafíos en la producción y comercialización de banano bajo certificación de Comercio Justo para que se mantenga a largo plazo?

**Anexo 3: Formulario de entrevista realizada a representante de ProEcuador**

1. ¿Por qué se decidió formar un consorcio de promoción de exportaciones de banano de Comercio Justo?
2. ¿Cuál es el alcance del apoyo otorgado por el ente estatal para las organizaciones productoras?
3. ¿Cuál es la situación actual de consorcio?
4. ¿Cuáles han sido las mayores limitantes en la formación del consorcio y en el desarrollo del mismo?
5. ¿Cuáles son los planes a largo plazo para este consorcio?

#### Anexo 4: Ciclo de certificación FLOCERT



Fuente: Fairtrade International

### Anexo 5: Requisitos generales y Requisitos comerciales de Comercio Justo Fairtrade

Requisitos generales			Comercio		
Certificación	Uso de la marca	Otros requisitos del producto (específico para banano)	Trazabilidad	Suministro	Contratos
Aceptar las auditorías y proporcionar la información solicitada	Para utilizar cualquier Sello FAIRTRADE o hacer cualquier otra referencia a Fairtrade en un producto terminado o no terminado, en cualquier empaque, o en cualquier otras comunicaciones, debe establecerse un contrato por escrito con una Organización Nacional Fairtrade o con Fairtrade Internacional.	Se puede rechazar parte del envío del producto que no cumpla con calidad y contrato	Puede vender como CJ sólo productos que proceden de los miembros de la organización	Una organización que obtiene la certificación pueden comenzar a vender el producto cosechado durante los últimos 12 meses que tenga en almacén (no mayor a este período)	Si se retira certificación debe dejar de venderse productos CJ desde esa fecha
		En déficit por ventas el pagador de CJ puede aplicar las “condiciones de no Comercio Justo Fairtrade” hasta un 10% máximo del volumen de cada envío	Registro de los productos de los miembros y de todas las ventas		Los precios de contrato se respetan aun cuando se publiquen nuevos precios
Por lo menos la mitad de los miembros deben ser pequeños productores		La fruta pagada bajo condiciones de no Comercio Justo Fairtrade no debe venderse como CJ	Identificar claramente los documentos relacionados y los productos como CJ Fairtrade  Para bananos: Cada caja debe indicar el centro de embalaje, la fecha del embalaje y la identificación individual del miembro de la Organización de Pequeños Productores.		Deben indicar volumen, calidad, precio, plazos de pago y condiciones de entrega  Para bananos: los contratos deben indicar las condiciones de pago de no Comercio Justo FAIRTRADE y mecanismos de pago en caso de déficit en ventas y problemas de calidad

Elaboración propia

## Anexo 6: Requisitos de Producción y Requisitos de Negocios y Desarrollo

Producción			Negocios y Desarrollo		
Manejo de prácticas de producción	Desarrollo ambiental		Condiciones laborales	Comercio sostenible	Precios
Informar y explicar a socios los requisitos ambientales y laborales	Prácticas agrícolas y ambientales sostenibles	Se debe reportar las medidas que se han puesto en marcha para mejorar la fertilidad del suelo	Exige la no discriminación	Se debe planificar y documentar por lo menos una actividad para promover el progreso del negocio, organización, miembros, trabajadores, comunidad y/o ambiente. El plan se denomina el Plan de Desarrollo de Comercio Justo Fairtrade.	Los precios CJ y la prima son publicados separadamente de los criterios, debido a su actualización anual
	Reducir en lo posible el uso de plaguicidas	Se debe capacitar a los miembros sobre los procedimientos para el uso eficiente de agua y manejo adecuado de las aguas residuales	Se prohíbe el trabajo forzoso u obligatorio		Para bananos: Ni los precios a nivel Ex Works ni a nivel FOB incluyen gastos adicionales o material de embalaje
	Capacitar a los miembros sobre el manejo integrado de plagas	Se debe asegurar que los miembros mantienen sus fincas libres de basura y desechos peligrosos	Prohibición de emplear menores de 15 años o menores de edad de acuerdo a la legislación local	Se debe incluir todas las actividades que han planificado financiar con la Prima de Comercio Justo Fairtrade en el Plan de Desarrollo de Comercio Justo Fairtrade antes de implementar las actividades	especiales tales como “bolsas protectoras para los racimos” o “parafilm”
Identificar en qué requisitos del capítulo de Producción los miembros podrían estar en riesgo de incumplimiento	Implementar medidas para uso de equipo de protección personal para uso de plaguicidas y material químico peligroso	Se prohíbe el uso de Organismos Modificados Genéticamente (OMG)			Los Precios Mínimos de Comercio Justo Fairtrade se refieren a 18.14 kg de fruta madura.
	Se debe almacenar los plaguicidas y otros productos químicos de manera que se minimicen riesgos	Para bananos: requisitos adicionales sobre manejo integral de malezas	Se exige libertad de asociación y negociación colectiva	Se debe contar con una Asamblea General, igual derecho de voto de los miembros y un Consejo	A nivel Ex Works, el pago del Precio se hará a más tardar dentro de 15 días después de la entrega del producto, a menos que la legislación nacional estipule condiciones de pago más cortas.
	Se establece una Lista de Materiales Prohibidos (Lista Roja y Lista Amarilla - anexo)	Se debe evitar impactos negativos en las áreas protegidas y en áreas con alto valor de conservación dentro o	Buenas prácticas en cuanto al pago y condiciones de empleo	Los pagadores de Comercio Justo Fairtrade deben proporcionar un plan de abastecimiento estacional	
Definir e implementar un procedimiento para verificar y evaluar el desempeño de los miembros en relación con los requisitos de producción	Se motiva el uso de prácticas preventivas	Se debe reportar sobre las actividades que se llevan a cabo para proteger y mejorar la biodiversidad	Se debe incrementar gradualmente los salarios, superiores a la media regional y salario mínimo	Para bananos: Los planes de abastecimiento deben cubrir al menos un período trimestral y especificar las compras totales esperadas de bananos de CJ y las fuentes de compra.	A nivel FOB, el pago se efectuará a más tardar dentro de 7 días después de la llegada de la fruta al puerto de destino
	Se debe capacitar a los miembros sobre prácticas que reduzcan y/o prevengan la erosión del suelo	Se debe mantener zonas de amortiguamiento alrededor de cuerpos de agua y áreas de alimentación de cuencas hidrológicas y entre las zonas de producción y las áreas de alto valor de conservación, ya sean protegidas o no.	Los trabajos deben realizarse en forma segura y debe contarse con equipos de primeros auxilios	El plan de abastecimiento implica una obligación del comprador para comprar al menos el volumen mínimo especificado durante el trimestre.	El pago de la Prima de Comercio Justo Fairtrade debe efectuarse a más tardar dentro de 7 días después de la llegada de la fruta al puerto de destino.
Organizaciones de 2do y 3er grado debe implementar Sistema de Control Interno	Se debe capacitar a los miembros sobre el uso apropiado de fertilizantes.		Prevención de accidentes de trabajo minimizando los riesgos	Los planes de abastecimiento deben renovarse como mínimo dos semanas antes de su fecha de vencimiento.	Si el vendedor y el comprador acuerdan condiciones de pago más cortas, este acuerdo debe incluirse en el contrato.

Elaboración propia



## Anexo 7: Listados de materiales prohibidos y en evaluación por Fairtrade International

### Estructura de las listas roja y amarilla

Las listas contienen la siguiente información:

**Material:** describe el nombre del material

**Lista de referencia:** muestra en 7 columnas la lista internacional o regulación a partir de la cual Fairtrade International ha incluido el material. Las listas de referencia son:

- POP: Convenio de Estocolmo sobre Contaminantes Orgánicos Persistentes (COP)
- PIC: Convenio de Rotterdam sobre el Consentimiento Fundamentado Previo (CFP)
- PAN 12: Lista de la Docena Sucia de La Red de Acción en Plaguicidas (PAN) (18 plaguicidas)
- WHO 1a y 1b: Organización Mundial de la Salud (WHO) categorías de toxicidad aguda 1a y 1b
- EU: Prohibidos o restringidos en la Unión Europea de acuerdo a PAN (Lista de Listas)
- US: Prohibidos o restringidos por la Agencia de Protección Ambiental de los Estados Unidos de acuerdo a PAN (Lista de Listas)

### Parte 1. Lista roja de materiales prohibidos por Fairtrade International

Material	Lista de referencia							Reglamentos específicos
	POP	PIC	PAN 12	WHO 1a	WHO 1b	EU	US	
1,2 dibromuro de etileno (EDB)		X	X			X	X	
1,2 dicloruro de etileno (dicloroetano)		X				X	X	
2,4,5-T (2,4,5-Triclorofenoxiacético) y sus sales y ésteres (contaminación por dioxina)		X	X			X	X	
3-Cloro-1,2-propanediol (alfa-clorhidrina)					X			
acetato de fenilmercurio				X				
acroleína					X			
alcohol alílico, 2-propen-1-ol					X			
aldicarb			X	X		X		
aldrín	X	X	X			X	X	
alfa-hexaclorociclohexano	X							
amoxicilina								Prohibido en poscosecha de banano
arseniato de calcio					X		X	
arseniato de cobre (cardenillo, verdigris, aerugo, Paris Green)					X			
arseniato de plomo					X		X	
arsenito de sodio					X		X	
asbestos, amiantos (tan crocidolita, actinolita, antofilita, amosita y tremolita)		X						
azinfos-etílico					X	X		

Material	Lista de referencia							Reglamentos específicos
	POP	PIC	PAN 12	WHO 1a	WHO 1b	EU	US	
azinfos-metilico	X				X	X		Por derogación su uso es posible en cítricos y frutales de hoja caduca hasta 2016
beta-ciflutrina					X			Prohibido desde 2011. Por derogación su uso es posible hasta 2016
beta-hexaclorociclohexano	X							
bifenilos polibromados (PBB)		X						
binapacril		X				X	X	
blastidina (blastidina-S)					X			
brodifacoum				X				
bromadiolona				X				
brometalin				X				
butocarboxim					X			
butoxicarboxim					X			
cadusafos (ebufos)					X	X		Por derogación su uso es posible en cítricos y frutales de hoja caduca y para flores y plantas hasta 2016
camfeclor	X	X	X			X	X	
captafol		X		X		X	X	
carbofurano					X	X	X	Por derogación su uso es posible en flores y plantas hasta 2016
cianuro de calcio				X				
cianuro sódico					X			
ciflutrin					X			Prohibido desde 2011. Por derogación su uso es posible hasta 2016
clorbenzilato		X				X	X	
clordano	X	X	X			X	X	
clordecon	X					X	X	
clordimeform		X	X			X	X	

Material	Lista de referencia							Reglamentos específicos
	POP	PIC	PAN 12	WHO 1a	WHO 1b	EU	US	
cloretoxifos				X				
clorfenvinfos					X	X		
clormefos				X		X		
clorofacinon				X				
cloruro de mercurio		X		X		X		
compuestos de mercurio (incluye mercuric oxide, mercurous chloride (calomel), phenylmercury acetate (PMA), phenylmercuric oleate (PMO) y otros compuestos inorgánicos de mercurio: alkyl mercury, alkyloxyalkyl y compuestos de aryl mercury)		X				X		
cumafós					X			
cumatetralilo					X			Por derogación su uso es posible hasta 2016
DBCP (dibromocloropropano)			X					
DDT (1,1,1-tricloro-2,2-bis(4- clorofenil)-etano)	X	X	X			X	X	
demeton-S-metil					X			
diclorvos					X	X		Por derogación su uso es posible en cítricos y frutales de hoja caduca hasta 2016
dicrotofós					X			
dieldrin	X	X	X			X	X	
difacinone				X				
difenacum				X				
difetialone				X				
dinoseb, sus acetatos y sales de dinoseb		X				X		
dinoterb					X	X		
disulfoton				X				
DNOC y sus sales (amonio, potasio, sodio)		X			X	X		
edifenfos (EDDP)					X			
endosulfán	X					X		

Material	Lista de referencia							Reglamentos específicos
	POP	PIC	PAN 12	WHO 1a	WHO 1b	EU	US	
endrina	X		X			X	X	Prohibido desde 2011
EPN				X			X	
estricnina					X	X		
ethylene oxide (oxirane) (óxido de etileno, oxirano)		X				X	X	
etiofencarb					X			
etoprofos, etoprop				X				
famfur					X			
fenamifos					X			Por derogación su uso es posible hasta 2016
flocumafen				X				
flucitrinato					X			
fluoroacetato de sodio (1080)				X				
fluoroacetamida		X			X	X	X	
forato				X				
formaldehído								Prohibido en flores y plantas
formetanato					X			
fosfamidon		X		X		X	X	
fosfuro de zinc					X			
furatiocarb					X	X		
HCH mezclas de isómeros (que contengan menos del 99.0% de isómero gamma)		X				X		
heptaclor	X	X	X			X	X	
heptenofos					X			
hexaclorobenceno (HCB)	X	X		X		X	X	
HCH/BCH - (mezclas de isómeros)	X		X					
isoxation					X	X		
lindano (gamma HCH)	X	X	X					
mecarbam					X			
metamidofos		X			X	X	X	
metidation					X	X		Por derogación su uso es posible en cítricos y frutales de hoja caduca

Material	Lista de referencia							Reglamentos específicos
	POP	PIC	PAN 12	WHO 1a	WHO 1b	EU	US	
								hasta 2016
metiocarb					X			Por derogación su uso es posible hasta 2016
metomilo					X			Por derogación su uso es posible hasta 2016
mevinfos				X			X	
mirex	X					X	X	Prohibido desde 2011
monocrotofos		X			X	X		
nicotina					X			
ometoato					X	X		
oxamilo					X			Por derogación su uso es posible hasta 2016
oxidemeton metil					X	X		
óxido de mercurio		X			X	X		
paraquat (todas sus formas)			X					
paratión		X	X	X		X	X	
paratión-metil		X	X	X		X	X	
pentaclorobenceno	X							Prohibido desde 2011
pentaclorofenato, sus sales y ésteres		X	X		X	X	X	
plaguicidas de las formulaciones en polvo seco que contengan una combinación de: - benomilo al 7% o más, - carbofurano al 10% más, - tiram al 5% o más (PIC: 15%)		X				X		
plomo y tetrametilo		X						
policlorobifenilos (PCB) (excepto los fenoles mono y diclorados) (aroclor)	X	X						

Material	Lista de referencia							Reglamentos específicos
	POP	PIC	PAN 12	WHO 1a	WHO 1b	EU	US	
policloroterfenilos (PCT)		X						
propetamfos					X			
sulfato de talio					X	X	X	
sulfotep				X				
tebupirimifos				X				
teflutrin					X			
terbufos				X		X		
tetraetilo de plomo		X						
tiofanox					X			
tiometon					X			
triazofos					X	X		
tris (2,3-dibromopropil) fosfato		X						
vamidotion					X	X		
warfarina					X			
zeta-cipermetrina					X			

**Parte 2. Lista amarilla de materiales en evaluación por Fairtrade International**

Sustancia	Lista de referencia						
	POP	PIC	PAN 12	WHO 1a	WHO 1b	EU	US
2,3,4,5-bis(2-butyleno) tetrahydro-2-furaldehído [repelente-11]							X
2,4,5-TCP (2,4,5-triclorofenato de potasio)							X
acefato						X	
acetato de fentin						X	
alacloro						X	
amitraz						X	
arseniato de cobre							X
arsénico compuestos de (EPA: anhídrido arsénico: calcio, cobre, plomo, arseniato de sodio y arsenito de sodio)						X	
atrazina						X	
bromoxinil							X
butirato de bromoxinil							X
butirato							X
cadmio y sus compuestos							X
carbaril						X	
carbosulfan						X	
cloranil							X
clorfenapir						X	

Sustancia	Lista de referencia						
	POP	PIC	PAN 12	WHO 1a	WHO 1b	EU	US
clorometoxipropil acetato de mercurio (CPMA)							X
cloruro de vinilo							X
clozolinato						X	
cyhalotrina (excepto lambda-cyhalotrina)						X	
daminozida							X
DDD (dichlororodiphenyl-dichloroethan) [TDE]							X
di (phenylmercury) dodecenylsuccinate (PMDS)							X
dicofol						X	
dicofol con < 78 % de p,p'-dicofol o > 1 g/kg de DDT y compuestos relacionados con el DDT						X	
dimetenamida						X	
etil hexileno glicol							X
etoxilatos de nonilfenol						X	
fention						X	
fenvalerato						X	
ferbam						X	
fosalon						X	
haloxyfop-R (haloxyfop-P-methyl-ester)						X	
hidracida maleica y sus sales, distintas de colina, sales de potasio y sodio;						X	



Sustancia	Lista de referencia						
	POP	PIC	PAN 12	WHO 1a	WHO 1b	EU	US
hidracida maleica con un contenido superior al 1 mg/kg of hidracina libre expresada basándose en el equivalente de ácido							
hidróxido de fentin						X	
leptophos							X
malation						X	
monolinuron						X	
monuron						X	
nitrofenó						X	X
OMPA (octamethylpyrophospho ramide)							X
permetrin						X	
pirasofos						X	
profam						X	
pyriminil (vacor)							X
quintoceno						X	
safrole							X
silvex							X
simazina						X	
tecnazene						X	
tiodicarb						X	

Sustancia	Lista de referencia						
	POP	PIC	PAN 12	WHO 1a	WHO 1b	EU	US
terpene polychlorinated (strobane)							X
tetracloruro de carbono							X
triazamato							
triclorfon						X	
triorganostannic compounds (compuestos de tributilestano)						X	
zineb						X	